

Entrepreneurs رواد الأعمال

KSA

العدد 91 / مارس / 2017

معرفة يمكن استخدامها

خالد المطلق:

BCare صاحبة أكبر محفظة تأمينية في المملكة

قطاع التأمين... دعامة للاقتصاد وفرص وظيفية للشباب

كيف تجعل انتقادك لموظفيك إيجابياً؟

حملتك الدعائية
على وسائل التواصل الاجتماعي

عهد العبدالله:
استخدم «بودرة الذهب» والقهوة في رسم لوحاتي

مبتكرو نظارة "كن هناك":

تتويجنا بجائزة اليونسكو
أهم إنجازاتنا

اقرأ

ملحق الفرشاييز
صفحة 41

www.ROWADALAAMAL.com





عبق الاسطورة

LEGEND'S MIST

نستثمر لتزدهر حضارتنا



الموثق

خدمة الموثق

تسهل على الأفراد والقطاع الخاص إصدار الوكالات وفسخها وتوثيق عقود الشركات دون الحاجة لزيارة كتابة العدل

خطوات التوثيق

ابحث في قائمة الموثقين



تفضل بزيارة بوابة الموثق
mwathiq.sa



ثم وثق بسهولة



تواصل مع الموثق من خلال المعلومات في البوابة



#وثق_بسهولة



معنا ستجد الفرق



شركة عناية الوسيط لوساطة
التأمين وإعادة التأمين

تغطية تأمينية شاملة ومميزة
وبأفضل الأسعار

يعمل قطاع التأمين في المملكة كدعم أساسية للحراك الاقتصادي، عبر تقديم الحماية للأفراد والمؤسسات. نستطلع في ملف العدد آراء الخبراء حول مستقبل القطاع وما يحفه من تحديات، وكيف يمكن التغلب عليها؟.



30

• متابعات:

أبرز ما تناوله المتابعات هذا الشهر: بدء خادم الحرمين الشريفين جولة اقتصادية لـ 7 دول آسيوية، وتعيين دنيل كوشك مديراً لجامعة الباحة، وتوقيع مؤسسة مسك الخيرية ومجلس الإمارات للشباب، مذكرة تعاون لدعم رواد الأعمال في البلدين، و انطلاق فعاليات منتدى الإدارة والأعمال الثامن في السادس من شهر مارس الحالي، بمدينة جدة.

13

• نعم و أكثر:

كشف برنامج حساب المواطن الذي أطلقته وزارة المالية، أن النساء تُعيل نحو 28% من الأسر بالمملكة، وهي نسبة تُعد أقل من المعدل الفعلي، عند الأخذ في الاعتبار عدم التحاق كثير من النساء بالبرنامج بعد. فماذا تقول الأميرة صيتة بنت عبد الله عن "المرأة الفعيلة"؟.

12

• بريد واستشارات:

تناولت أسئلة بريد القراء: نواحي للترقية في مجال العمل، والطرق التسويقية غير المكلفة مثل إنشاء حساب على مواقع التواصل الاجتماعي، ودراسة جدوى مشروع مأكولات؛ حيث تُعد الأظعمة مجالاً خصباً للاستثمار.

11

• أول الكلام:

تُمثل صناعة التأمين ركيزة أساسية للمجتمع السعودي، وتقوم أساساً على مبادئ التعاون والتضامن بين الأفراد المشتركين في النظام، فتحقق بذلك نقفا هائلاً للمجتمع بأسره. حول صناعة التأمين، يدور مقال رئيس التحرير.



38

● رواد الأعمال :

في هذا الحوار مع المخترع الدكتور عشوان بن مرضي، يناشد الحكومة تذليل العقبات أمام المبتكرين لترسي ابتكاراتهم النور، خاصة وأن بالمملكة عقولا من ذهب قادرة على إفراس ابتكارات ثمينة، لكنها تصطدم بواقع حافل بالتعقيدات الحكومية.



26

● فن و الأعمال :

القهوة والماء وبودرة الذهب، أبرز أدواتها لرسم لوحات مفعمة بالإحساس، وغاية في الجمال.. من هنا جاء تميز عهود العبدالله التي لا تعترف بالتقليد، بل بالتفرد والإبداع. نسلط الضوء عليها في هذا الحوار..

● موضوع الغلاف :

صوار العدد ليس مع شخصية اعتيادية، بل مع فريق عمل أبداع في تطوير تطبيقات الواقع الافتراضي حتى وصل للعالمية، بتأسيس شركة التجربة البصرية التي طرقت نظارة الواقع الافتراضي بالتعاون مع جوجل.. فكيف كانت تجربتهم؟

70

• ابدأ :

تعرف على طرق التفاوض الاعترافية في العروض الوظيفية المقدمة لك.

72

• تكنولوجيا :

إذا كانت الأزرار الموجودة أسفل شاشة الهاتف الجوال مخصصة فقط لالتقاط الصور العادية، فكيف يمكن أن تلتقط صورًا بانورامية وفيديوهات رائعة مع تطبيق كاميرا أندرويد. تعرف على تطبيق كاميرا جوجل الذي يبدو أكثر تنوعًا مما يبدو عليه للوهلة الأولى.

74

• التواصل الاجتماعي :

هل تعلم أن نجاح حملتك الدعائية على وسائل التواصل الاجتماعي، أحيانًا ما يكون خطرًا عليك؟، فما هي الأسباب؟

66

• تسويق ومبيعات :

يقدم لنا جورج توروك، برامج تدريبية واستشارات حول كيفية تجنب الخدمة السيئة للعملاء؛ لأن أغلب ممثلي خدمة العملاء يتحولون بمرور الوقت بفعل كثرة الضغوط والمسؤوليات إلى مجرد آلات ناطقة لعبارات محفوظة وغير متضمنة لأية مشاعر أو أحاسيس.

68

• تخطيط وإدارة :

يسعى كل مدير لتحفيز موظفيه وحثهم على زيادة إنتاجيتهم في العمل، بينما يقع أغلب المديرين في فخ الافتقار للمهارات الناعمة، فبدلاً من أن ينتقي الكلمات التشجيعية القادرة على تفجير طاقات مرؤوسية، يوجه إليهم انتقادات قاسية تصيهم بالإحباط وفقدان الثقة؛ فكيف تحفز موظفيك بصورة إيجابية؟

41

• ملحق الفرنشايز :

تناول فيه:

- صوازا مع محمد المعجل: رئيس لجنة الفرنشايز بغرفة الرياض.
- مصطلحات هامة في عالم الفرنشايز وفقاً لـ IFA.
- ملخص تقرير موقع خبراء الاقتصاد حول المستقبل المشرق للفرنشايز.
- الدليل المثالي لدخول عالم الفرنشايز.
- حقائق حول الفرنشايز في المملكة.

64

• إبداع :

في عالم مترابط عالمياً اليوم، من الصعب أن ترمى فرصة في ظل ما يراه غيرك أزمة، فالفرصة والأزمة (المخاطرة) وجهان لعملة واحدة؛ لذا يتطلب الأمر فقط بعض الجهود للنظر للوجه الآخر من العملة.. فكيف تحول الأزمة التي قد تواجهك في العمل إلى فرصة؟ الإجابة تتمثل في ثلاث وسائل..

برعاية حرم صاحب السمو الملكي الأمير الدكتور
فيصل بن مشعل بن سعود بن عبد العزيز آل سعود
الأميرة / عبير بنت سلمان المنديل

ملتقى شابات الأعمال الثاني

ابتكار .. إبهار .. انجاز

خلال الفترة ٢٩ جمادى الأولى - ٣ جمادى الثانية ١٤٣٨هـ

الموافق ٢٦ فبراير - ٢ مارس ٢٠١٧م

بفندق موفنيك القصيم

المنظمون



المستثمرة
الذكية
Smart investor

الفعاليات والدورات التدريبية

التاريخ	الوقت	الدورة التدريبية	الفعالية
اليومين ٢٧ فبراير ٢٠١٧م الموافق ٣٠ جمادى أول ١٤٣٨هـ	من ٩ ص إلى ١١ ص	حددي فكرة مشروعك. (أسرار عبدالله)	زيارة مفتوحة للمعرض المصاحب
الثلاثاء ٢٨ فبراير ٢٠١٧م الموافق ١ جمادى ثاني ١٤٣٨هـ	من ٩ ص إلى ١١ ص	كيف تحولي فكرتك إلى مشروع. (ديما الباز/نورة المطيري).	عرض تجربة: مبحرة ملكة الديكوباج (فاطمة الشعفي).
الأربعاء ١ مارس ٢٠١٧م الموافق ٢ جمادى ثاني ١٤٣٨هـ	من ٩ ص إلى ١١ ص	الاحترافية في كتابة السيرة الذاتية. (منال الوهابي)	زيارة مفتوحة للمعرض المصاحب
الخميس ٢ مارس ٢٠١٧م الموافق ٣ جمادى ثاني ١٤٣٨هـ	من ٩ ص إلى ١١ ص	مهارات ادارة المبيعات. (ريم الفهاد)	عرض تجربة: مجلس شابات أعمال الشرقية (العنود الرماح).
الجمعة ٣ مارس ٢٠١٧م الموافق ٤ جمادى ثاني ١٤٣٨هـ	من ٩ ص إلى ١١ ص	دراسة الجدوى للمشاريع الصغيرة والناشئة. (رنا المحيسن)	زيارة مفتوحة للمعرض المصاحب
السبت ٤ مارس ٢٠١٧م الموافق ٥ جمادى ثاني ١٤٣٨هـ	من ٩ ص إلى ١١ ص	المهارات الشخصية للمستثمرة الذكية. (حياة الرسيني).	لقاء تعرفي: لجنة سيدات الاعمال بالغرفة التجارية بالقصيم .
الجمعة ١٠ مارس ٢٠١٧م الموافق ١٢ جمادى ثاني ١٤٣٨هـ	من ٩ ص إلى ١١ ص	حفل الختام والتكريم	

الهدف العام:

تأهيل جيل جديد من شابات الأعمال
السعوديات، يعملن لحسابهن الخاص من
خلال نشر ثقافة العمل الحر.

جلسات الملتقى

الحد ٢٦ فبراير ٢٠١٧ م
الموافق ٢٩ جمادى أول ١٤٣٨هـ
من ٤ م إلى ٩ م

الجلسة الأولى

- دعم ريادة الأعمال وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- ١. دور الغرفة التجارية الصناعية بالقصيم في تنمية المشاريع ودعم سيدات الأعمال. (سهام القفاري).
- ٢. عرض تجربة: عقول وعقال. (منيرة الثنيان).
- ٣. عرض تجربة: مشروع اعقلها. (اسرار العميري).

الجلسة الثانية

- الابتكار من منظور ريادة الأعمال .
- ١. ريادة الأعمال بين الابتكار والابداع. (أمل العبدالله).
- ٢. عرض تجربة: مشروع وردي من الطائف للعالمية. (نورة الحارثي).
- ٣. عرض تجربة: قصة نون (اختراع وابتكار). (نهى الشريف).

الجلسة الثالثة

- مجلات استثمار المرأة والعمل من المنزل.
- ١. متطلبات العمل الحر والفرص الاستثمارية للمرأة. (حنان الوابلي).
- ٢. الحقوق القانونية للمستثمرة والحماية الفكرية. (بشاير الفايز).
- ٣. عرض تجربة: برنامج خطوة للمشروعات المنزلية. (شهرزاد الطيشي).

0537022877 - 0537022817

www.drandsms.com info@drandsms.com

drandsms

للتسجيل
والمشاركة

الراعي الإعلامي

رواد الأعمال Entrepreneurs

رواد الأعمال Entrepreneurs

الناشر ورئيس التحرير: الجوهرة بنت تركي العطيشان

نائب رئيس التحرير: عبد الله عبد الجيد

مدير التحرير: سميح جمال

كتاب مشاركون: ديف كاربن - جويل كارفينكل - توماس س. كورلي - د. ترافيس برادبيري - جورج توروك - جيف بوس - جون وايتهد - كيرون يورك - جويل ليافا - سارة ستو - د. نبيل شلبي - أ. أحمد بن علي العمودي - د. مراد منصور.

تحرير صحفي: حسين الناظر - محمد فتحي - مصطفى صلاح - سلمى ياسين

سكرتير التحرير: مريم مختار

تسويق إلكتروني: أحمد أبو الغيط - أحمد فاضل

مسؤولة العلاقات الأجنبية والترجمة: رنا خطيب

إخراج وتصميم: نيرمين السيد - سلمى سليمان - نهى طه

رئيس الهيئة الاستشارية: صاحبة السمو الملكي الأميرة

صيقة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

الهيئة الاستشارية:

د. عدنان بن عبدالله الشيحة (خبير اقتصادي)

د. شريف العبد الوهاب (المدير التنفيذي السابق لمعهد ريادة الأعمال)

م. عزمي مصطفى (خبير في ريادة الأعمال)

د. عزت ضياء الدين (استشاري المشروعات الصغيرة والمتوسطة)

د. نبيل شلبي (أستاذ جامعي وخبير ريادة الأعمال)

أوز أوسال (خبير تطوير الأعمال)

سايمون بريندل (استشاري فرنشايز)

صاحبة الامتياز: سواحل الجزيرة لإعلام ريادة الأعمال

الرئيس: الجوهرة بنت تركي العطيشان

المدير التنفيذي: خالد المطوع

مدير تطوير الأعمال: أمجد هاشم

المستشار القانوني: يحيى محمود عبد الرزاق

مديرة الموارد البشرية: خولة العلي

الإدارة المالية: فتوح بسيوني

إدارة الاشتراكات والتوزيع: أحمد عمر

رواد الأعمال Entrepreneurs علامة تجارية مسجلة لوكالة سواحل الجزيرة للنشر. جميع الحقوق محفوظة. لا يحق نسخ أو نقل أي جزء من هذه المجلة بأي صورة أو بأي وسيلة دون الحصول على إذن كتابي من الناشر. مجلة رواد الأعمال موزعة بها وتتحقق من البيانات قدر الإمكان لكننا ننبه القراء الذين يستخدمون المعلومات الواردة في المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤولياتهم الشخصية. تحتوي كل فرص أعمال أو استثمار بطبيعتها على مخاطر معينة لذا من المقترح أن يقوم راغبو الاستثمار باستشارة محاميهم أو المستشارين الماليين. تنشر رواد الأعمال على أساس أن الناشر لا يقدم خدمات قانونية أو ناصح مالية. بالرغم من اعتقادنا أن الأفراد والشركات المذكورة في المجلة يتمتعون بسمعة طيبة إلا أن الناشر وموظفيه ومساعديه لا يتحملون أي مسؤولية من أي نوع عن أنشطة هؤلاء الأشخاص والشركات.

الاشتراكات السنوية

داخل السعودية 450 ريالاً.. جميع البلدان الأخرى 100 دولار.

يرجى إرسال كل طلبات الاشتراكات على العنوان التالي:

ص.ب 85332، الرياض 11691، المملكة العربية السعودية

الإدارة chairman@rowadalaamal.com

التحرير gayed@rowadalaamal.com

الإعلانات ads@rowadalaamal.com

سعر النسخة (35 ريالاً)

Publisher & editor in chief: Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan

Vice Editor in Chief: Abdullah Abdul Gayed

Managing Editor: Samih Jamal

Participants Authors: Dave Kerpen - Joel Garfinkle - Thomas c.corley - Dr. Travis Bradberry - George Torok - Jeff Boss - John Whitehead - Kieron Yorke - Joel Lebava - Sara Stowe - Dr. Nabil Shalaby - Mr. Ahmed Bin Ali Al-Amoudy - Dr. Morad Mansour.

Editors: Hussein El-Nazer - Mohamed Fathi - Mostafa Salah - Salma Yassin

Executive Editor: Mariam Mokhtar

E-Marketing: Ahmed Abo El-Ghit - Ahmed Fadel

Foreign Relation & Translation Director: Rana Khateeb

Design & Layout: Nermeen El-Sayed - Salma Soliman - Noha Taha

Chairman of Advisory Board: Her Royal Highness Princess

Seta Bent Abdullah bin Abdulaziz Al Saud

Advisory Board:

Dr. Adnan Al-Shiha, (Economic Expert).

Dr. Sheriff Al-Abdel Wahab (the Deputy Executive Director of the entrepreneurship institute), Eng. Azmi Mostafa, (an expert in the entrepreneurship), Dr. Izzat Diao Eddin, (a consultant for small and medium-sized enterprises), Dr. Nabil Shalaby (professor & expert in the entrepreneurship), Oguz Uysaler (Business development expert) Simon Brindle (a consultant Franchise)

The concessionaire is:

Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media

Chairman of the Board: Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan

Chief Executive Officer: Khalid S. AlMutawa

Business Development Director: Amjad Hashim

Legal Consultant: Yehya Mahmoud Abd Al-razik

Director of Human Resources: Khawla Al-Ali

Financial: Fattouh Bassiouni

Distribution & Subscriptions: Ahmed Omar

All rights reserved to **Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media.**

No part of this magazine may be reproduced or transmitted in any form or by any means without written permission of the publisher. Rowad Al Aamal considers its sources to be reliable and verifies as much data as possible, although reporting inaccuracies can occur. Consequently readers using this information do so at their own risk. Each business opportunity and or investment inherently contains certain risks and it is suggested that prospective investors consult their attorneys and or financial professionals. Rowad Al Aamal is sold with the understanding that the publisher is not rendering legal services or financial advice. Although persons and companies mentioned herein are believed to be reputable neither the publisher nor any of its employees or associates accept any responsibility whatsoever for the activities of such persons and companies.

✉ 85332 Riyadh 11691

☎ +966 11 4156 053 / +966 11 4156 045

🌐 twitter.com/Rowadalaamal

📘 www.facebook.com/RowadalaamalKSA

📷 instagram.com/rowadalaamal

🌐 linkedin.com/company/rowad-al-aamal

📍 plus.google.com/+Rowadalaamalmag

info@rowadalaamal.com

www.rowadalaamal.com

Concessionaire Sawahel Al-Jazeera for Entrepreneurship Media, Under license magazine entrepreneurs ISSN number 9095-1658 King Fahd National Library



مقهى رواد الأعمال
Entrepreneurs cafe'
Knowledge Café

19 مارس 2017

**YOU
CAN
DO
IT!**



مجموعة سواجل S J
بنك المعرفة

Entrepreneurs رواد الأعمال
KSA

Entrepreneurs رواد الأعمال
MENA

 **unicom**


الشركة العربية لريادة الأعمال
(ش.د.م.م.)


HELNAN
INTERNATIONAL
HOTELS

صناعة التأمين.. ركيزة الاقتصاد

تمثل صناعة التأمين ركيزة أساسية للمجتمع السعودي، كنظام اجتماعي يحمي الأفراد والمؤسسات من الأضرار والخسائر المترتبة على المخاطر التي قد تصيبهم، عن طريق نقل تأثير تلك الأخطار إلى شركة التأمين.

ويقوم نظام التأمين أساساً على مبادئ التعاون والتكافل والتضامن بين الأفراد المشتركين في النظام، فيحقق بذلك نفعاً هائلاً لا يقتصر على المشتركين فيه فقط، بل ويمتد إلى المجتمع كله، ويهتم التأمين على الحياة، بتغطية الأخطار التي تلحق بالفرد؛ مثل الوفاة، والعجز الكلي المستديم، والتقاعد والتي يترتب عليها فقد الدخل الناتج عن العمل بصورة كلية ودائمة؛ وهو ما زاد من أهمية التأمين على الحياة كنتيجة حتمية لزيادة الأهمية النسبية لعنصر العمل كمصدر أساسي.

ومن الناحية الاقتصادية، يعمل التأمين على زيادة الإنتاج ورفع كفاءته؛ لأنه يبعث الطمأنينة في نفس العامل أو الموظف فتزيد مقدرته على الإنتاج؛ لأن الشعور بالقلق يضعف من قدرة الفرد فيتأثر الاقتصاد القومي، كما يسهم في تكوين رؤوس أموال ضخمة، تستثمر في مشروعات قومية واستثمارية كبرى، وتسهم في النهوض بالاقتصاديات الوطنية.

وقد التفت ولاة الأمر في المملكة، منذ سنوات إلى هذا القطاع الحيوي، فتم إصدار نظام التأمين في أغسطس 2003، لتنظيم قطاع التأمين، في ظل وجود قوانين صارمة، وإسناد نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني إلى مؤسسة النقد العربي؛ لتقوم بمهام الإشراف والرقابة، وتحفظ حقوق طرفي التأمين، ولاسيما المؤمن عليهم، وتشجع المنافسة العادلة والفعالة، وتوفر خدمات تأمينية أفضل بأسعار وتغطية منافسة، وتوطد استقرار سوق التأمين، وتطور قطاع التأمين، بما في ذلك التدريب وسعودة الوظائف.

ساعد كل هذا على ازدهار صناعة التأمين، ودخول عدد من كبريات الشركات العالمية السوق السعودي، وظهور شركات سعودية نجحت في المنافسة بقوة، ما دعم بيئة الاستثمار، وشجع المستثمرين على تأسيس مشروعاتهم، وجذب رؤوس الأموال للاستثمار في المملكة، وهم بمأمن على أنفسهم وأموالهم؛ لوجود نظام قوي وتغطية تأمينية قوية تمهيمهم.

وقد أصبح قطاع التأمين في المملكة من أهم العوامل الداعمة والمحفزة للنهوض بالاقتصاد الوطني، من خلال تشجيع المواطنين على الادخار طويل المدى، وما وفره للعملاء من آليات تحويل المخاطر، وتغطية عدة أنواع من المخاطر؛ أهمها التأمين على المركبات، والتأمين الطبي، والتأمين ضد الحريق، والتأمين البحري، والتأمين الهندسي، والتأمين الجوي وغيرها، ولمعرفة الأثر الذي أحدثته قانون التأمين في السوق، فقد وصلت أقساط التأمين في السوق السعودي إلى 49.36 مليار ريال عام 2015، بعد أن كانت 2.3 مليار ريال فقط عام 2003م، حسب تقرير سوق التأمين الصادر عن مؤسسة النقد العربي السعودي.

ولأهمية صناعة التأمين، ينبغي التركيز على الدور التثقيفي للتأمين وأهميته؛ إذ تشير الإحصاءات إلى أن أكثر من يتعاملون مع التأمين يلجأون إليه؛ إما للتأمين الإجباري على الموظفين، أو التأمين الإجباري على السيارات والذي تشترطه إدارة المرور. لماذا لا يتم إدراج التأمين كصناعة في المناهج التعليمية؛ ليصبح ثقافة عامة عند الجميع؟ ولماذا لا يحظى التأمين بتخريج كوادر متخصصة بدلاً من الاعتماد على الأجانب في هذا الإطار؟ ينبغي أن يتم الاتجاه بقوة إلى تطبيق ما نصت عليه رؤية 2030 لتنمية هذا القطاع الحيوي، إن التوقعات بنمو هذا القطاع لا تتوقف عند حد، ولاسيما مع ما تشهده المملكة من تحولات كبرى، خاصة بعد صدور رؤية المملكة 2030، وما تشهده من توجه لجذب الاستثمارات الأجنبية، وتشجيع نمو الشركات الناشئة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، والتي يُعدُّ قطاع التأمين أحد ركائزها، وضمانة قوية لنموها واستقرارها.

الجوهرة بنت تركي العطيشان



أعمل موظفًا بشركة سياحية وأسعى لمنصب مدير الحسابات. فماذا أفعل؟

سلوكك المتميز في العمل، وما تتمتع به من مهارات وخبرات من أبرز عوامل النجاح السريع؛ لذا عليك تجنب أمور قد تؤثر سلبًا على سمعتك وتعيق تقدمك:

1. لا تكثر من الشكوى بشأن المشكلات التي تعانيها في العمل؛ فقد ينم ذلك عن عدم قدرتك على أداء مهامك، كما يؤثر سلبًا على عزيمتك في العمل.
2. تجنب الحديث عن معتقداتك السياسية والدينية؛ لأن الدخول في تلك المناقشات يثير البلبلة ويؤدي إلى نفور ذوي النزعات التعصبية.
3. لا تجعل مصالحك الشخصية تتعارض مع المصلحة العامة لمؤسستك أو زملائك في العمل.
4. لا تبح بماضيك، إذا كان يتضمن أفعالاً طائشة؛ حتى لا تُفسد صورتك أمام فريق المدراء والموظفين.
5. إذا قررت البحث عن وظيفة أخرى في أي وقت، فلا تخبر أحدًا إلا بعد التأكد من انتقالك الفعلي للوظيفة الجديدة، وإلا سينتهي بك المطاف إلى الجلوس في البيت.

إطالة

بريد و استشارات

افتتحت مؤخرًا مصنعًا صغيرًا لتفصيل الملابس النسائية، لكن لا أملك الموارد المالية اللازمة لتسويق المنتج؛ فكيف أسوق لمشروعي بدون تكاليف؟

يُمكنك إنشاء حساب على مواقع التواصل الاجتماعي، مثل تويتر، وفيسبوك، وإنستجرام، مع إدراج كافة بيانات المصنع كالعنوان وأرقام الهواتف وغيرها، ثم اتبع ما يلي:

1. التقط صورًا ذات دقة عالية لأعمالك والتي تُناسب الذوق العام للمستهلكين، ثم ارفعها على صفحتك بأي من هذه المواقع الثلاثة.
2. أدرج معلومات دورية متعلقة بتصميم الملابس؛ لإفادة عملائك وبناء علاقة قوية معهم.
3. انشر مقاطع فيديو حول منتجك؛ لأنه يبسر على العملاء متابعتها.
4. ضع شهادات التقدير والجوائز -إن وجدت- ضمن بيانات الموقع؛ فهذا يُعزز صورتك أمام العملاء ويعطي انطباعًا احترافيًا عن عملك.
5. استمع لآراء جمهورك وشجعهم على ترك مقترحاتهم لتطوير التصميمات، مع تسليط الضوء على التعليقات الجيدة التي تمدح في أعمالك؛ فهذا يعمل بشكل تلقائي على جذب عملاء جدد.

أقطن بجدة ولدي رأس مال كبير أرغب في استثماره في مجال الأطفعة، لكن مازلت في مرحلة الدراسة. بم تنصحونني؟

يُعد مجال الأطفعة خصبًا للاستثمار، وهناك دراسة جدوى حديثة لتأسيس محل برجر، يُمكنك من خلاله تحقيق أرباح تبلغ 27 ألف ريال سنويًا، يتطلب المشروع: مقرًا، وعنصرًا بشريًا، وآلات ومعدات، بجانب أطفعة تحتاجها لمدة عام تشمل: لحم برجر مجمد بإجمالي 37 ألف و800 ريال سنوي، وخبز بمبلغ 13 ألف و500 ريال، وكاتشب ومايونيز بـ 1920 ريالًا، وبطاطا بـ 8 آلاف و640 ريالًا، وخضروات بـ 3 آلاف و600 ريال، ومشروبات غازية بإجمالي 25 ألف و200 ريال، علاوة على 123 ألف ريال للمحل والآلات والمعدات والأثاث، في السنة الأولى، وفي حالة العمل بـ 80% من طاقة المشروع، يمكن تحصيل إيرادات 158 ألف و569 ريالًا، يُنفق منها 156 ألف و792 ريالًا للأجور، والمصاريف الإدارية، وإهلاك الأصول، وعمولات البيع، والإيجارات، والزكاة؛ ليصل صافي ربحك إلى ألف و777 ريالًا، وبعد وصول نسبة التشغيل إلى 100% من المنشأة في السنة الثانية، سيرتفع صافي الإيرادات السنوية إلى 200 ألف و920 ريالًا؛ ليصل صافي الربح بعد خصم التكاليف إلى 27 ألف و713 ريالًا.



LINKEDIN.COM/COMPANY/ROWAD-AL-AAMAL

SNAPCHAT: ROWADALAAMAL

INSTAGRAM.COM/ROWADALAAMAL

PLUS.GOOGLE.COM/+ROWADALAAMALMAG

INFO@ROWADALAAMAL.COM

TWITTER.COM/ROWADALAAMAL

WWW.FACEBOOK.COM/ROWADALAAMALKSA

YOU CAN VISIT OUR WEBSITE WWW.ROWADALAAMAL.COM

المرأة المعيلة

كشفت برنامج «حساب المواطن» الذي أطلقته وزارة المالية نهاية شهر يناير المنصرم بهدف دعم محدودى الدخل، عن مواصلة المرأة السعودية لسلسلة من النجاحات على الصعيدين المهني والأسري؛ إذ تبين بعد أقل من أسبوع على فتح باب التسجيل، أن النساء تُعيل بمفردها نحو 28% من الأسر بالمملكة، وهي نسبة تُعد أقل من المعدل الفعلي، عند الأخذ في الاعتبار عدم التحاق كثير من النساء بالبرنامج بعد، ولا شك في أن تلك الظاهرة لا تقتصر على المملكة العربية السعودية فحسب، بل تعاني منها أغلب دول العالم المكتظة بنساء يتولين بمفردهن رعاية أنفسهن وأسرهن مادياً، دون الاستناد إلى رجل بشكل كامل؛ إما لغياب رب البيت، أو لعدم كفاية دخله لاستيفاء متطلبات الأسرة، ويبرز اهتمام المملكة بهذه الظاهرة نتيجة تصاعد الدور الحيوي الذي تلعبه المرأة في مختلف مناحي الحياة خلال الآونة الأخيرة، والذي جعل منها محطة لجذب الانتباه في أي فعالية، أو حدث، أو قرار تتخذه الحكومة، وتوقع أن تشهد معدلات المرأة المعيلة ارتفاعاً ملحوظاً خلال السنوات الخمس المقبلة، في ظل رؤية 2030 التي تستهدف رفع نسبة مشاركة النساء في سوق العمل من 5% إلى 28% إبان تلك الفترة، في السياق نفسه، ينبغي تسليط الضوء على آلية التشغيل الاحترافية لبرنامج حساب المواطن، الذي نجح في استقبال أكثر من 30 ألف طلب في الساعة الواحدة، ولا يزال التسجيل به متاحاً على مدار شهر منذ إنشائه، بهدف رفع كفاءة الدعم الحكومي وضمان وصوله لمستحقيه، بالتزامن مع رفع الدعم تدريجياً عن منتجات الطاقة؛ لتعزيز الإصلاحات الاقتصادية المنتظرة بالمملكة، وتنويع مصادر الدخل وفقاً لرؤية 2030، ولا يسعني إلا أن أتوجه بخالص الشكر للحكومة عامة ووزارة المالية خاصة، بعد أن أولت محدودى الدخل اهتماماً ملحوظاً وعلى رأسهم المرأة المعيلة التي لا ينبغي أن تحظى بدعم مادي فحسب، بل بدعم معنوي ونفسي أيضاً، مع منحها حجم التقدير الذي يضاهي ما تبذله من جهد في سبيل تطوير قدراتها وإثبات ذاتها، جنباً إلى جنب مع إعداد أجيال واعدة قادرة على التأثير الفاعل في المجتمع.

الأميرة صيئة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

قطاع التأمين...دعامة للاقتصاد وفرص وظيفية للشباب:

المرحلة الرابعة من التأمين على العاملين بالقطاع
الخاص أبريل المقبلإعداد : سميح جمال
محمد فتحي

يلعب قطاع التأمين في المملكة دورًا هامًا في سوق العمل؛ لما يشكله من دعامة أساسية للحراك الاقتصادي عبر تقديم الحماية للأفراد والمؤسسات من الخسائر والأضرار التي قد تلحق به؛ وبالتالي تقليل درجة المخاطر التي قد تحيط عادة بالأفراد والمؤسسات. ولأهمية هذا القطاع، نسلط الضوء عليه لنستشرف مستقبله، باستطلاع آراء الخبراء الذين شخّصوا التحديات التي تواجه القطاع، ورسموا مستقبله الزاهر.

في البداية، يقول سليمان بن معيوف؛ خبير ومستشار التأمين أن مفهوم التأمين ليس «التعويض» وإعادة العمل إلى وضعه المالي السابق قبل حدوث الضرر فقط، بل يمثل منهجًا لتحسين السلوكيات السلبية للمجتمع، فعدم التزام بعض السائقين مثلًا بلوائح وأنظمة المرور سلوك سلبي يمكن جعله إيجابيًا بطرح شركات التأمين محفزات وخدمات للسائقين تلزمهم بالقوانين؛ وبالتالي يستفيد المجتمع اقتصاديًا بتقليل الحوادث المرورية، واجتماعيًا بخفض حالات الوفيات والإصابات وخلق مجتمع مثالي.

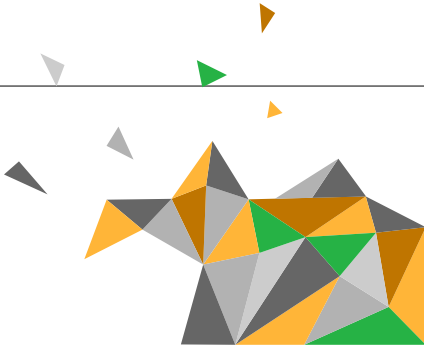
بن معيوف: شركات التأمين تفتقد استراتيجيات تنويع المنتجات التأمينية

ويضيف، أن شركات التأمين ليست لديها استراتيجيات واضحة لتنويع المنتجات التأمينية تلائم حاجة المجتمع، موضحًا أن نسبة أقساط تأمين الحماية والادخار التي تمس الأفراد بشكل مباشر، انخفضت من 5% في عام 2011م، إلى 3% في عام 2015م، مؤكدًا أنه على الرغم من ضرورة طرح الشركات منتجات تأمين للأفراد، فينبغي إعادة صياغة مفهوم التأمين للمستفيدين، ليكون هناك وعي تأميني كامل لدى المجتمع.

مستقبل زاهر:

وأشار إلى أن هناك منتجات تأمينية جديدة ستدخل السوق قريبًا، كتأمين المسؤولية المدنية على الممتلكات والمنشآت الخطرة والمكتظة، والتأمين على العمالة المنزلية، والتأمين الإلزامي على المركبات الحكومية، مشيرًا إلى أن التأمين على جميع المركبات الحكومية فيما لو تم تطبيقه سيصل بحجم الأقساط التأمينية إلى 60 مليار ريال بنهاية العام الحالي. وأضاف بن معيوف أن مجلس الضمان الصحي سينهي المرحلة الرابعة من التأمين على كامل العاملين والتابعين لهم في القطاع الخاص بداية من أبريل المقبل، مؤكدًا ضرورة وجود أنظمة ولوائح حكومية داعمة لطرح المنتجات التأمينية الجديدة، خاصة وأن قطاع التأمين يعتبر مجالًا مشرفًا للشباب؛ إذ يوفر فرصًا وظيفية متعددة مقترنة بفرص التدريب وتنمية





المهارات الفنية والإدارية، مشيراً إلى نسبة العاملين السعوديين في قطاع التأمين تبلغ حوالي 59% من إجمالي عدد العاملين والمقدرة بحوالي 9600 موظف.

تطور كبير

وأكد عادل العيسى؛ المتحدث الإعلامي باسم شركات التأمين أن قطاع التأمين شهد نموًا سنويًا بلغ من 13-21%، وفي عام 2014 بلغ حجم الأقساط 30 مليار دولار، ارتفع في عام 2015 إلى حوالي 36 مليار دولار، ثم 37 مليار ريال في 2016.

العيسى: تذبذب الوضع الاقتصادي وراء عدم استقرار شركات التأمين

وأرجع «العيسى» عدم استقرار شركات التأمين إلى تذبذب الوضع الاقتصادي، وتطور التشريعات، مبيّنًا حاجة سوق التأمين إلى وقت كبير للاستقرار؛ ما يجعل كثيرًا من الشركات أمام خيار الخروج من السوق أو الاندماج أو الاستحواذ لتكوين كيانات قوية منافسة، خاصة وأن حالة عدم الاستقرار جعلت الشركات تفتقر إلى تطوير الخدمة، وإثراء السوق بمنتجات تأمينية جديدة غير منتجي السيارات والصحة. وقال العيسى إنه تم طرح عدة مبادرات للارتقاء بقطاع التأمين، لكن تنفيذها يستغرق وقتًا طويلًا، منها عمل قاعدة بيانات مشتركة تشمل المؤمن في جميع الشركات والمركبات المؤمنة وتقارير المرور، بحيث يكون هناك سجل لكل مؤمن ومركبة.

3% تراجعًا في نسبة أقساط تأمين حماية الأفراد

فرص وظيفية:

ويرى سامر كنج؛ الرئيس التنفيذي لشركة بروج للتأمين التعاوني أن قطاع التأمين يشكّل داعمًا أساسيًا للاقتصاد بخلق فرص وظيفية؛ إذ يُعد النظام التأميني العادل من أهم محفزات الاستثمار، خاصة بعد صدور كثير من اللوائح التنفيذية الداعمة للقطاع.

الكنج: خسائر فادحة في قطاع منتجي تأمين السيارات والصحي

ويوضح الكنج تعرض القطاع لخسائر فادحة في قطاع منتجي تأمين السيارات والصحي، والذي يشكل 86% من إجمالي سوق التأمين بالمملكة، مُعتبرًا ارتفاع الأقساط من المعوقات التي تواجه القطاع فيما يخص إفرزات تأمين مخاطر النقل البري، والبحري، والجوي، والمشاريع الهندسية، مشيرًا إلى أن دفع شركات التأمين مخاطر تلك القطاعات يساهم في ارتفاع الأقساط، فارتفاع عدد الحوادث زاد المطالبات؛ وبالتالي ارتفاع أسعار قطاع التأمين. وأضاف الكنج أن غياب الوعي التأميني حال دون طرح منتجات تأمينية جديدة، لكن مع مرور الزمن سيؤثر سعي القطاع لنشر ثقافة التأمين في دخول منتجات جديدة.

العايد: التحايل أكثر ما يورق شركات التأمين

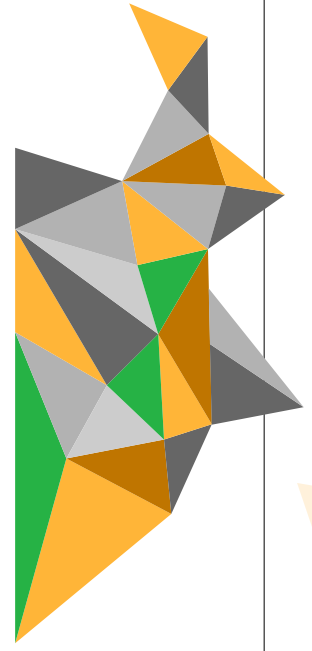
ويقول عبد الله عبد العزيز العايد مدير تعويضات السيارات بشركة الأهلية للتأمينات أن أكثر ما يورق شركات التأمين التلاعب والتحايل من قبل بعض العملاء في المطالبة، مشيرًا إلى أن مطالبات حوادث السيارات والتحايل على شركات التأمين أضرت بعدة شركات؛ إذ بلغت نسبة الاحتيال في مطالبات الحوادث في العالم 20%.

وأرجع «العايد» ضعف انتشار منتجات تأمينية إلى عدم انتشار ثقافة التأمين في المجتمع السعودي، محملاً شركات التأمين والإعلام السبب، مؤكدًا ضرورة تدريس مادة خاصة بالتأمين في المرحلة المتوسطة.



بروفایل:

مجلس الضمان الصحي التعاوني السعودي



يُعد مجلس الضمان الصحي التعاوني، هيئة حكومية ذات شخصية اعتبارية مستقلة أنشئت للإشراف على تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني برئاسة وزير الصحة وعضوية وكيل وزارة عن كل من وزارات الداخلية، والصحة، والعمل، والمالية، والتجارة، مع ممثل عن مجلس الغرف التجارية الصناعية، وممثل عن شركات التأمين التعاوني، وممثل عن القطاع الصحي الخاص، وممثلين اثنين عن القطاعات الصحية الحكومية الأخرى، ويتم تعيين أعضاء المجلس وتجديد عضويتهم بقرار من مجلس الوزراء لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

الهدف الأساسي

يهدف «النظام» إلى توفير الرعاية الصحية وتنظيمها لجميع العاملين بالقطاع الخاص وأسره، مع وجود أهداف فرعية لتطبيق الضمان الصحي التعاوني، تشمل:

1. تنمية القطاع الخاص ومشاركته بتقديم الرعاية الصحية عبر إنشاء المستشفيات والمستوصفات للمساهمة في تطوير الخدمات الصحية.
2. تخفيف الضغط على المرافق الصحية الحكومية.
3. المحافظة على مستوى جودة الخدمات الصحية.
4. توفير مصادر إضافية لتمويل تقديم خدمات الرعاية الصحية.
5. ترشيد الإنفاق وتحسين الكفاءة لتحقيق الاستخدام الأمثل للخدمة المقدمة.
6. تحقيق مبدأ التكافل الاجتماعي، وتوفير فرص تدريب وعمل أفضل للسعوديين.
7. توفير الخدمات الصحية بأسعار مناسبة.

رؤية ورسالة

يوفر المجلس الضمان الصحي التعاوني للفئات المستهدفة بما يضمن الحقوق المشروعة للمؤمن لهم، وتقوم رسالته على العمل المتواصل لتفعيل نظام الضمان الصحي التعاوني الهادف لتحقيق وتطوير

المنافع المحددة للمؤمن لهم عبر مهام محددة، تأتي عبر تحديد الاستراتيجيات اللازمة لتفعيل نظام الضمان الصحي التعاوني والإشراف على أداء الأمانة العامة للمجلس، وهي الجهاز التنفيذي للمجلس والتي تتمثل مهامها في إعداد وتنفيذ السياسات والإجراءات التنفيذية والإشراف المباشر على التأمين الصحي، بما في ذلك المتابعة الفنية والطبية المستمرة لكافة المعنيين بالنظام، والعمل على تطوير حفظ حقوق المؤمن لهم.

وتقوم الأمانة العامة بجهود كبيرة و متعددة في صناعة التأمين الصحي التعاوني لتحقيق أهداف النظام مع الشركاء الأساسيين في العلاقة التأمينية من مقدم الخدمات الصحية المعتمدين وشركات التأمين المؤهلة والمؤمن لهم، ومنها:

1. اعتماد مقدمي الخدمة الصحية.
2. تجديد اعتماد المرافق الصحية.
3. تأهيل شركات التأمين الصحي.

يتطلب دخول سوق التأمين الصحي من شركات التأمين الحصول على تصريح من مؤسسة النقد العربي السعودي حتى يتم تأهيلها لممارسة أعمال الضمان الصحي التعاوني من قبل مجلس الضمان الصحي التعاوني؛ وبالتالي قيام شركات التأمين الصحي بإدارة المنافع المغطاة ضمن وثيقة

الضمان الصحي التعاوني؛ حيث تقوم الأمانة العامة للمجلس بإعداد خطط العمل اللازمة لتأهيل ومتابعة أعمال هذه الشركات حسب مراحل التطبيق وبتفعيل التنسيق مع الجهات المعنية وتشكيل لجان وفرق عمل تخدم أغراض التطبيق. وتتضمن أهم التزامات شركات التأمين الصحي الآتي:

1. توفير التغطية التأمينية المناسبة؛ لأنها المسؤولة أمام حامل الوثيقة (صاحب العمل) منذ بداية سريان وثيقة التأمين الموقعة مع العميل.
2. رفع الأسماء للمؤمن لهم على نظام الشبكة الوطنية للضمان الصحي التعاوني خلال 48 ساعة.
3. إصدار بطاقات التأمين للمؤمن لهم خلال (5) أيام عمل على الأكثر من تاريخ سريان الوثيقة وتسليمها للعميل.
4. سرعة إعطاء الموافقات لتقديم العلاج للمستفيدين إلى مقدمي الخدمة خلال (60) دقيقة.
5. سرعة تسوية مطالبات مقدمي الخدمة خلال (60) يوماً.
6. توفير خدمات رعاية صحية للمؤمن عليهم بإبرام عقود خدمات صحية مع مقدمي خدمة معتمدين من المجلس.
7. تزويد المستفيدين بكتيبات تتضمن الوثيقة ونطاق التغطية التأمينية وحدودها وشبكة

10. إعادة رفات المتوفى إلى موطنه

الأصلي: بحد أقصى 10000 ريال خلال مدة

الوثيقة

إدارة المخالفات والشكاوي:

تستقبل الشكاوي ودراسة المخالفات إن وجدت واتخاذ اللازم بشأنها، وتسعى لحل المنازعات ومعالجة المخالفات بأسرع وقت ممكن تفادياً لتأثر توفير الخدمة الصحية سلباً للمؤمن لهم من خلال عدة قنوات منها الهاتف الموحد رقم 920001177 باللغتين العربية والإنجليزية و البوابة الإلكترونية أو الاتصال على موظفي إدارة الشكاوي أو إرسال خطاب بالفاكس.

الدراسات والأبحاث:

أولت الأمانة العامة لمجلس الضمان الصحي اهتماماً خاصاً بالدراسات والبحوث لإطلاع المجلس على المشاكل القائمة أو تلك التي قد تطرأ مستقبلاً، ومن ثم تقديم التوصيات والحلول الأنسب وفق ضوابط المنهج العلمي والأسلوب العملي.

البوابة الإلكترونية:

تكمن أهمية البوابة الإلكترونية في رفع مستوى التواصل وتيسير وصول المعلومة بين الجهات ذات العلاقة مع المجلس؛ ما يؤدي إلى تطور صناعة سوق التأمين الصحي بالمملكة.

وروعي في تصميم البوابة أعلى المعايير الفنية وفق نظام MSSharePoint 2010 لإدارة المحتوى مع التركيز على النسخة الإنجليزية من الموقع ومطابقته مع محتوى النسخة العربية.. تمت إضافة شبكات التواصل الاجتماعي (تويتر، فيسبوك، لينكدن) لتمكين المتصفح من الإطلاع على كل المعلومات وإبداء الاستفسارات والملاحظات، كما يرسل الموقع تنبيهات إلى مستخدمي البوابة بآخر الأخبار والتحديثات.

محددة تفاصيل المزايا الصحية و حدود تغطيتها المالية.

نققات المعالجة بالعيادات الخارجية:

اقتطاع النسبة التي يدفعها المستفيد (المؤمن له) عند زيارة طبيب العيادات الخارجية شاملة جميع ما يقوم به الطبيب وما يطلبه من فحوصات و أي مستلزمات علاجية، وكذلك زيارة المتابعة والتحويل لنفس العلة وليس لكل إجراء على حدة. (صفر - 20 %) لكل زيارة و بحد أقصى 100 ريال في الزيارة

الحد الأقصى لأتعاب استشارة الطبيب:

1. الطبيب العام 50 ريالاً
2. الأخصائي 100 ريال
3. الاستشاري 150 ريالاً

نققات التنويم بالمستشفى

1. الأقتطاع / التحمل: لا يوجد
2. الحد اليومي للإقامة والإعاشة: يشمل أجرة السرير وخدمات التمريض والزيارات و الإشراف الطبي وخدمات الإعاشة، ولا يتضمن ذلك تكلفة الأدوية والمستلزمات الطبية التي تصرف بأمر الطبيب، والوجود بغرفة مشتركة بحد أقصى 600 ريال عن كل يوم.

3. حد الإقامة و الإعاشة اليومي للمرافق: غرفة مشتركة بحد أقصى 150 ريالاً عن كل يوم.

4. نققات الحمل و الولادة (في حال تمتع عقد الموظف المستفيد بعقد متزوج): بحد أقصى 15000 ريال خلال مدة الوثيقة

5. ولادة الأطفال المبترسين: بحد المنفعة الأقصى لهذه الوثيقة

6. تكاليف علاج الأسنان: بحد أقصى 2000 ريال خلال مدة الوثيقة

7. تكاليف النظارات الطبية: بحد أقصى 200 ريال خلال مدة الوثيقة

8. تكاليف الغسيل الكلوي: بحد أقصى 100 ألف ريال خلال مدة الوثيقة

9. تكاليف الحالات النفسية الحادة: بحد أقصى 15000 ريال خلال مدة الوثيقة

مقدمي الخدمات المعتمدة.

8. إبلاغ شبكة مقدمي الخدمات المعتمدة بانضمام حامل الوثيقة إلى التغطية التأمينية.

9. إنشاء وحدة لقبول ومعالجة الشكاوي الواردة من المستفيدين.

10. التزامها بالحد الأدنى لمنافع وثيقة الضمان الصحي التعاوني الموحدة.

شركة إدارة مطالبات التأمين الصحي:

هي شركات تسوية المطالبات التأمينية والمصرح لها بالعمل في المملكة من قبل المؤسسة.

التزامات الضمان الصحي التعاوني:

تشمل الالتزامات ما يلي:

1. القيام بأعمال التسويات المالية للمطالبات المستلمة وغير المستلمة من مقدم الخدمة (و/ أو شركة التأمين (و/أو) حامل الوثيقة.

2. تقدير التعويضات الناشئة عن تكلفة خدمة الحالات الطارئة المقدمة خارج الشبكة مقارنة بقيمة التكلفة الفعلية للخدمة الصحية المقدمة داخل الشبكة، سواء داخل (و/أو) خارج المملكة.

3. التزامها بالحد الأدنى لمنافع وثيقة الضمان الصحي التعاوني الموحدة عند إدارة المطالبات الطبية.

4. إبرام عقد إدارة خدمات المطالبات الطبية مع أي من شركات التأمين الصحي المؤهلة ومقدمي الخدمات الصحية المعتمدين من المجلس لأغراض إدارة وتسوية المطالبات الطبية فقط.

الجولات الإشرافية:

تقوم الأمانة العامة لمجلس الضمان الصحي التعاوني بتشكيل فرق عمل على مدار العام للقيام بزيارة شركات التأمين الصحي و شركات إدارة المطالبات و مقدمي الرعاية الصحية المعتمدين؛ للتأكد من الالتزام بتطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني و لائحته التنفيذية.

وثيقة الضمان الصحي الموحدة:

يصدرها مجلس الضمان الصحي التعاوني، وتشمل المزايا والمنافع الصحية الموحدة للمؤمن لهم كحد أساسي للتغطية الصحية

خالد المطلق:



صاحبة أكبر محافظة تأمينية في المملكة

استطاع أن يضع بصمته في سوق التأمين خلال أقل من عامين.. صاحب طموح ورؤية خاصة قادته للتخلي عن وظيفته بأكبر شركة تأمين سعودية، ليتجه إلى تأسيس شركة وساطة تأمين بمفهوم مختلف. حاورنا خالد محمد المطلق، بكالوريوس حاسب آلي جامعة الملك سعود، وماجستير إدارة عامة من الجامعة نفسها حول مدى فاعلية مؤسسة النقد في تنظيم شركات التأمين في المملكة، ثم حصل على الزمالة الملكية البريطانية في التأمين (ACII) والدبلوم الأمريكي في التأمين على الحياة والتأمين الصحي..



متى نربط خسائر شركات التأمين بنظام معلومات إلكتروني موحد؟



معالجات متكاملة

ماهي المعالجات المتكاملة المطلوبة في سوق التأمين؟

من المعالجات المطلوبة:

1. إنشاء هيئة متخصصة للتأمين، تشرف على سوق التأمين وتنظمه.
2. ربط خسائر شركات التأمين بنظام معلومات إلكتروني موحد، خاصة وأن رؤية 2030 تتوجه للتقنية والاستفادة منها في تسهيل عمل كافة القطاعات.
3. ربط خسائر الأفراد إلكترونياً مع "نجم".
4. وضع محفزات لصاحب السجل النظيف بمنحه خصماً دون اللجوء للعمل بمعدلات الخسائر الورقية.
5. وضع مخالفات مالية من ناحية المرور لمن لم يؤمن على مركبته.

هل تحتاج شركات التأمين لأقسام إعلامية تقوم بعملية التوعية؟

من المفترض أن يكون هناك جهة تتبع مؤسسة النقد تتولى مهمة التوعية، تساهم فيها شركات التأمين بصفتها المستفيد الأول من نمو سوق التأمين، ولكن الجهود القائمة محدودة من بعض الشركات.

هيئة مستقلة للتأمين

هل من اتجاه لعمل هيئة أو اتحاد يضم شركات التأمين؟

تشرف مؤسسة النقد على شركات التأمين، ولكن سرعة نمو سوق التأمين تتطلب هيئة مستقلة تركز على نشاط التأمين، بخلاف مؤسسة النقد التي تشرف على قطاعات كبرى مثل البنوك وغيرها، وكذلك تدمج معها جهات الإشراف الرقابية الأخرى؛ مثل مجلس الضمان الصحي، وبذلك يتم توحيد الجهود ليكون التنظيم والرقابة عائدين إلى منظمة واحدة لا غير وهي "هيئة التأمين".

التأمين الطبي

التأمين الطبي وتأمين السيارات هما الأشهر في القطاع، فماذا عن المجالات الأخرى؟

نعم، قطاع التأمين الصحي يمثل 52 % من إجمالي أقساط السوق، فيما يمثل التأمين العام - بما فيها قطاع السيارات، والتأمين البحري، وتأمين الممتلكات والحماية وغيرها - نحو 48 % من إجمالي أقساط السوق، وفق تقرير مؤسسة النقد لعام 2015.

ويؤثر ضعف الوعي المجتمعي تجاه دور التأمين في تغطية المخاطر، في نمو السوق. على سبيل المثال، فإن تأمين المنازل في أوروبا ضروري ولكنه في المملكة ضئيل جداً رغم أن مبلغ التأمين لا يتجاوز غالباً 2000 ريال.

وهل قلة الوعي نتيجة عدم وصول مفهوم التأمين للمجتمع، أم لعدم قناعة المجتمع بالتأمين؟

أبرز الأسباب عادة شرعية؛ إذ كان التأمين في السابق لا يتوافق مع الشريعة الإسلامية، لكن تم تشكيل لجان شرعية أصدرت تشريعات عالجت الأمر من خلال التأمين التعاوني والتأمين التكافلي وبعدها اطمأن المجتمع إلى توافق التأمين مع الشريعة الإسلامية. ولكن المشكلة التي ما زالت قائمة هي الوعي بمدى أهمية التأمين نفسه.

هل هناك إحصائية بعدد الحاصلين على تأمين في المملكة؟

بحسب مؤسسة النقد في العام 2015م تؤكد الإحصائيات وجود أكثر من 8 ملايين وثيقة تأمين، ولكنها كلها غير دقيقة؛ لذا ينبغي أن تكون هناك إحصائيات دقيقة مربوطة بالجهات المختصة مثل "نجم" في إطار السيارات وغيرها.

كيف كانت بدايتك مع التأمين؟

بدأت عملي في مجال التأمين، بعد أن كنت متجهاً لمجال الحاسب الآلي بحكم تخصصي، ولكن من خلال بعض معارفي اقتنعت بجدوى مجال التأمين. في البداية، عملت بشركة تكافل الراجحي، ثم طورت نفسي في المجال، وانتقلت إلى الشركة التعاونية للتأمين باعتبارها أكبر شركات التأمين بالمملكة؛ وذلك بغرض تطوير الذات واكتساب الخبرة الكاملة.

حصلت على عدة دورات تدريبية في شركة التعاونية داخل وخارج المملكة، وبعدها بدأت أولى خطوات النجاح. كنت دائماً ما أفكر في العمل الخاص بعيداً عن الوظيفة، وبعد أقل من خمسة أعوام من التحاقني بالتعاونية للتأمين، أسست شركة عناية الوسيط "Bcare" مع شركاء متخصصين في مجال التأمين.

الدقة والاحترافية

بماذا يختلف المتخصص عن غيره في مجال التأمين؟

للأسف، وجود المتخصصين في سوق التأمين السعودي قليل جداً؛ وذلك لعدم وجود معاهد متخصصة في التأمين، فلدينا فقط كليتان بالمملكة؛ ما يجعل المتخصصين قلة قياساً بالاحتياج المطلوب.

ولأن التأمين عمل مهني دقيق، فينبغي تفادي الأخطاء التي تنتج عن الاكتتاب والوثيقة وغيرها، ومعرفة التعامل مع الأخطار بدقة واحترافية عالية تحفظ حقوق العملاء، وهو ما يتطلب بالفعل الاعتماد على متخصصين محترفين.

بالمملكة عدد كبير من شركات التأمين، فهل السوق بحاجة لكل هذا العدد؟

هذا صحيح، وأتوقع خروج بعض الشركات من السوق في الفترة القادمة، فيما يتجه البعض للاندماج. وقد شهد سوق التأمين خلال الفترة الأخيرة تحسناً ملحوظاً بفضل الدور المهم الذي تقوم به مؤسسة النقد العربي السعودي في الإشراف والرقابة على الشركات وتنفيذ الشروط المتبعة. وقد بدأت الشركات مؤخراً تتعلم من بعضها البعض وتستفيد من الخبرات المتبادلة؛ ما ينعكس إيجاباً على مستقبل التأمين في المملكة.

ماذا عن المرحلة القادمة؟

ستشهد المرحلة القادمة تسارعاً في تطوير أعمال الشركة؛ إذ نعد حالياً استراتيجية للسنوات القادمة وفقاً لتوجهات سوق التأمين واحتياجات عملائنا، واستخدام التقنية بشكل أكبر لخدمتهم، نستطيع من خلالها عملاً لنا إنجاز كافة معاملاتهم بشكل أسرع؛ ما يجعلنا رياديين في المجال من حيث الخدمات المبتكرة. كذلك، نسعى إلى توفير حلول تأمينية لقطاعات مهمة في السوق السعودي وتحويلها إلى قطاعات ناجحة، تساعد على نمو قطاع التأمين في المملكة.

5 أمور تقوي سوق التأمين أهمها إنشاء هيئة متخصصة

وهناك تجربة ناجحة لهيئة لشركات التأمين في الإمارات، تدعم مفهوم ودور التأمين وهذا مهم جداً، ومطلوب عمل هيئة لشركات التأمين بالمملكة تراعي مصالحها.

تغطية تأمينية شاملة

كيف نجحت شركتكم عناية الوسيط؟

تأسست شركة عناية الوسيط عام 2015م وخلال هذا الوقت الوجيز، استطاعت الشركة أن تكون ضمن كبرى شركات وساطة التأمين في المملكة. وتتولى الشركة دوراً توعوياً استشارياً لعملائها عبر توفير أمثل تغطية تأمينية شاملة متوافقة مع أفضل سعر؛ وذلك لتفهمنا لدور التخصص وتوظيف كوادر مدربة. واستطعنا في شركة عناية الوسيط معرفة مشاكل الشركات الأخرى وتفاديها، خاصة فيما يتعلق بالتوظيف؛ حيث وظفنا فريق عمل متكاملًا ومتخصصًا يقوم بدوره على أكمل وجه.

وبحكم الخبرة والاحترافية في تأمين الممتلكات، نغطي أكثر من 50 بندياً إضافياً للخسائر الناتجة عن الدخان وليس الحريق فقط، رغم أن الوثيقة القياسية من شركات التأمين لا تقوم بتغطيتها، وهو ما يسمى بالتغطيات الإضافية، وهي تغطية مجانية من الشركة للعميل، وهنا تبرز الخبرة في تقديم خدمات متكاملة للعميل.

وتقوم شركة الوساطة بدور مهم في سوق التأمين وهو دور استشاري لزيادة الوعي لدى المؤمن له، والسعي للحصول على أفضل مصلحة له، والتي تكون مستقلة عن أي تأثير من قبل شركات التأمين.

ويلعب الوسيط دوراً مهماً في النصح للمؤمن له، باختيار شركة التأمين الأنسب وتعريفه بالشروط المطلوبة وكيفية التعامل مع الوثيقة والاستثناءات. ولا يقتصر دور الوسيط على ذلك، بل يتعداه إلى المطالبات؛ ما يسهل عليه وعلى شركة التأمين من خلال التعامل مع مفوض العميل الذي يعرف الإجراءات ويحسم الملف في وقت قياسي، مراعيًا كل حقوق العميل.

52% أقساط التأمين الصحي .. وأرباح مجزية للمساهمين

بدر راشد مدير عام



إصدار Essdaar

لوكالة التأمين التعاوني



في هذا الحوار نلقي الضوء على مسيرة شركة "إصدار" بعد إحرازها العام الماضي أعلى تصنيف "A" كوكالة من التعاونية للتأمين، نظير حجم مبيعاتها وبراعتها في إدارة وثائق عملائها، واحترافية موظفيها.. لم يأت هذا النجاح سدى، بل نتاج جهود سنين قضاها بدر بن حجر مدير عام الشركة في التخطيط لتنويع محفظته التأمينية لتشمل عدة منتجات؛ حتى أصبحت الشركة ذائعة الصيت في سوق العمل.

من هو بدر راشد في سطور؟

بدر راشد بن حجر مدير عام "إصدار لوكالة التأمين التعاوني"، المرخصة من مؤسسة النقد السعودي كوكيل تأمين منذ عام 2009م. أعمل في مجال التأمين منذ عام 2004م، وحاصل على دبلوم عالٍ في مجال التأمين، وشهادة مزاولة المهنة من مؤسسة النقد العربي السعودي.

أعطنا خلفية عن وكالة التأمين ودورها وعلاقتها القانونية بشركات التأمين وجمهور المؤمنين؟

تدير مؤسسة النقد العربي العلاقة بين المؤمنين وبين شركات التأمين لتنظيم قطاع التأمين ذلك السوق الحديث في المملكة؛ إذ قد تفوت على العملاء بعض الملاحظات، ويغيب عنهم بعض المعلومات، وهنا يأتي دور الوسيط الذي يحافظ على مصالح كل من العميل وشركة التأمين. هذا الدور يقوم به وكيل التأمين أو وسيط التأمين؛ لأننا متخصصون في بيع منتجات التعاونية للتأمين، ونحرص على ألا يمتلك العميل معلومات كافية عن المنتجات، وأن يأخذ أفضل منتج وبسعر مناسب. بالنسبة لشركات التأمين، إذا كانت كل المعلومات متوفرة فليس هناك مشكلة، لكن إخفاء المعلومة يسبب مشاكل عديدة، ودورنا هو شرح وثائق التأمين، والعلاقة بين المؤمن له وشركة التأمين، وكيف تتم عملية التأمين.

بدأنا بفرع واحد عام 2009م، ونمتلك الآن 4 فروع بالرياض، بحجم مبيعات تجاوز 100 مليون ريال العام الماضي. ونستشرف المستقبل من خلال رؤية 2030، إيماناً منا بأن قطاع التأمين يؤثر إيجابياً في الناتج المحلي، ففي عام 2015م كان تأثير التأمين 1.6%، نتوقع ارتفاعه إلى 2% بنهاية برنامج التحول الوطني 2020، علماً بأن قطاع التأمين في توسع نوعي؛ ما يؤثر في الحصة السوقية للمبيعات، وإضافة منتجات جديدة مستقبلاً.

نصحتي لرواد الأعمال

كيف تنظر لاتجاه رواد الأعمال إلى قطاع التأمين مؤخراً، وما نصيحتك لهم؟

قطاع التأمين واعد جداً لرواد الأعمال، يحتاج فقط للمعرفة الكاملة بالتأمين، وأنواع المنتجات وشروطها ومتطلباتها، فإذا عرف رائد الأعمال كل ذلك، فستكون بدايته قوية في هذا المجال. ولا يخفى على أحد توجه المجلس الاقتصادي نحو زيادة رواد الأعمال على مستوى المملكة، وهنا يأتي دور التأمين في حماية استثماراتهم من تأمين ممتلكات وبضائع منقولة، ومعدات.

ما قصة نجاح إصدار؟

بعد توجيهات مؤسسة النقد العربي بتنظيم سوق التأمين، كان لابد من تنظيم قطاع الفرانشايز للمتعاقد مع الشركات الأم،

100 مليون ريال مبيعاتنا.. و أرباحنا 800 مليون ريال



4 فروع بالرياض

ما الخدمات التي تقدمها "إصدار" وكيف تستشرف المستقبل؟

لدينا تأمين على السيارات، وأخطاء المهن، وقطاع الأعمال والشركات، والممتلكات، وتأمين طبي على موظفي الشركات، وأصحاب المهن الحرة، والمقاولات.

فرصة التوظيف بهذا المجال الذي يحصل العاملون فيه على امتيازات هائلة من رواتب وعمولات وغيرها.

وفي العام الماضي أحرزنا أعلى تصنيف "A" كوكالة من التعاونية للتأمين بناء على نتائج أعمالنا من حجم المبيعات وإدارة الوثائق، واحترافية موظفينا. إننا في إصدار نحمل على عاتقنا أعمالاً كبيرة من كيفية إدارة العلاقة مع العملاء، وإرضاء العميل.

تعويض العملاء

يعمل بالسوق كثير من شركات التأمين، فهل هناك جهات لتصنيف الشركات؟ وما العوامل التي تعتمد عليها التصنيف؟

هناك شركات متخصصة للتصنيف، وفقاً لعدة عوامل كإجمالي الأقساط المكتتبة في العام الواحد، وإجمالي المطالبات المدفوعة. أما المؤثر الرئيس في التصنيف فهو قضية التعويض؛ لذا أوقفت مؤسسة النقد العربي السعودي عدة شركات لعدم وفائها بتعويض العملاء، فعدم القدرة على التعويض دلالة على وجود أخطاء في عملية الاكتتاب أو البيع بسعر غير مجدٍ، أو استهلاك موارد مالية في غير محلها.

ونحن نتمتع بعلاقة قوية مع الشركة التعاونية للتأمين الرائدة في هذا المجال، فقد حققنا ارتفاعاً في المبيعات في أحجام الأقساط المكتتبة، والمطالبات المدفوعة، فقد تجاوزت أرباحنا العام الماضي 800 مليون ريال، كأعلى نسبة أرباح حققتها شركة تأمين على مستوى المملكة، وأعتقد أنها الأعلى في الشرق الأوسط أيضاً.

هل البيئة بالمملكة محفزة لتنفيذ أعمال ريادية في قطاع التأمين؟

البيئة الريادية في المملكة محفزة لجميع القطاعات، فعلى الشباب أن يشمروا عن سواعدهم، فكل سبل النجاح متوفرة من تمويل واستشارات، فمركز الملك سلمان للشباب مثلاً يوفر كل الدعم لرواد الأعمال، علاوة على إنشاء هيئة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة كداعم أساسي للحراك الريادي. ونحن في "إصدار" على استعداد لتقديم

فيدأنا في تأسيس شركة إصدار، فكانت بداياتها 75% سعودي، و25% أجنبي، ثم بعد عامين أصبحت سعودية بنسبة 100% من حيث رأس المال.

وهدفنا حالياً زيادة عدد الموظفين السعوديين بنسبة 75%، إذ يبلغ عددهم 50% فقط، وذلك من خلال خطة استراتيجية لتدريب وتوظيف الشباب السعودي، والذين أدعوهم إلى اغتنام



البيئة الريادية في المملكة محفزة لجميع القطاعات



وبالتالي نمو قطاع التأمين عمومًا.

إلى أي مدى تلتزم شركات التأمين بمعايير الجودة العالمية؟

تحرص أي شركة تأمين على تطبيق معايير الجودة، بتقديم خدمة مميزة للعملاء، ففي شركة إصدار يقدم قسم المبيعات المعلومات المطلوبة للعميل، لشراء منتجات التأمين، ويهتم بتدقيق العمليات التأمينية التي تمت، ويجيب عن الأسئلة المتعلقة بقبول التأمين أو رفضه، وهي معايير ملزمة من مؤسسة النقد وشركات التأمين لوكالات التأمين. وقد لاحظنا مؤخرًا مدى حرص الجهات التشريعية (مؤسسة النقد - مجلس الضمان الصحي) على مراجعة كل البيانات.

ما أبرز التحديات التي تواجه قطاع وكالة التأمين، وما العوامل المحلية والعالمية التي تؤثر في مسيرته؟

يتأثر قطاع وكلاء التأمين ككل القطاعات في سوق العمل، فأى تغير في حجم الأعمال بالسوق، يؤثر على حجم عمل قطاع التأمين، فانخفاض مبيعات السيارات مثلًا يؤثر مباشرة على حجم تأمين المركبات. وكذلك يؤثر تغيير نظام العمل بالنسبة للمقيمين على التأمين الطبي، كما أثرت قلة الأعمال التجارية - بسبب الركود الذي حدث في العام المنصرم - على عملية نقل البضائع والتصدير؛ ما يؤثر بدوره على قطاع التأمين. لكن يظل هذا القطاع سهل التعافي وسريع التجاوب للنمو. ونتوقع في الأيام القادمة نمو القطاع الصناعي والخدمي؛

الاستشارات والمعلومات المطلوبة عن هذا القطاع مجانًا لكل شاب يريد دخول هذا القطاع، أو منشأة حديثة في مجال التأمين.

ما حجم شركات وكلاء التأمين بالمملكة، وكيف ترى مستقبلها؟

بالنسبة لوكلاء التأمين، تم تأسيس الهيئة العامة لوكلاء التأمين كمنصة جامعة لهم، وهي ذات ارتباط مباشر بمؤسسة النقد، مهمتها دراسة سوق التأمين الخاص بالوكالات، وعرض الإشكالات والملاحظات، ومناقشة الجهات المعنية سواء كانت شركات تأمين أو جهات تشريعية، لوضع حلول لكل ما يعيق عمل وكلاء التأمين.

وقد تجاوز عدد وكلاء التأمين بالمملكة الآن الـ 50 وكيلا؛ ما حدا بشركات التأمين خوض غمار منافسة دائمة لجلب وكلاء مميزين؛ وهو ما أعطى فرصة للمتميزين من الوكلاء. وتحرص مؤسسة النقد العربي على استمرار هذا القطاع، لأهميته في توفير المعلومات الدقيقة، وشرح تفاصيل مطالبات العملاء، ورغم ذلك مازال التأمين في المملكة في حاجة ماسة للتوعية بأهميته.

تنظيم سوق التأمين

ما تقييمك لقرارات مؤسسة النقد لتنظيم سوق التأمين ، وما مدى تأثيرها على وكالات التأمين ؟

قبل تسلم مؤسسة النقد زمام التأمين، كان السوق يعاني من العشوائية، فكان لا بد من التصحيح لحفظ حقوق المساهمين والمؤمنين والعاملين في مجال التأمين، فكان صدور الأنظمة الخاصة بشركات التأمين والتي وضعت ضوابط للعمل، كقياس مدى تأهيل الموظف ، وحصوله على شهادة معتمدة بأساسيات التأمين.

وبعد صدور تلك الأنظمة- بما في ذلك إنشاء لجنة لفض المنازعات بين شركات التأمين والمؤمنين- أصبح سوق التأمين أكثر احترافية، مع توفر معلومات واضحة للعملاء، والحرص على تقديم المعلومات بشكل جيد، فأصبح العميل يأخذ كامل مستحقاته من شركة التأمين.

وجدير بالذكر، أن قطاع التأمين أصبح مصدرًا لوظائف جديدة كالمكتبيين، وإدارة المخاطر؛ ما دفع الشباب لدراسة إدارة، وإنشاء شركات خاصة بتسويق الخسائر.

كيف نعزز ثقافة التأمين في المجتمع، وما دور "إصرار" في ذلك ؟

هناك قلة وعي بأهمية التأمين لدى المواطن ، ووجودنا كوكلاء هدفه توفير موظفين مؤهلين لشرح بنود الوثيقة للمؤمنين. ونخطط مستقبلاً للمساهمة في زيادة نشر التوعية، بالتعاون مع مؤسسة النقد عبر وسائل الإعلام ومواقع التواصل الاجتماعي.

كلمة أخيرة:

أشكر مجلة رواد الأعمال التي نعتبرها بوتقة لرواد الأعمال، وأصحاب الأعمال ومنفذاً رئيساً لتطوير التجارة بالمملكة. ونحن كرواد أعمال نحصل من خلالها على كثير من المعلومات التي تفيدنا وتساعدنا على اتخاذ القرار الصائب في مؤسساتنا.



نوفر لرواد الأعمال كل معلومات التأمين مجاناً



رغم ذلك نرصد شكاوي عديدة حول الجودة والأسعار، فكيف يمكن تلافيها ؟

من ناحية الشكاوي بشأن الجودة، فأى قطاع إذا لم يعرض منتجاً جيداً، يفى باحتياجات العميل ستكثر الشكاوي. والملاحظ أن المؤمن له يهتم أحياناً بالسعر أكثر من جودة المنتج؛ ما يؤثر في الخدمة، وإذا كان المؤمن له سجل خسائر في العام نفسه ، فبالأكيد لدى شركة التأمين مكتتبون مسؤولون عن المحافظة على موارد المساهمين واستثمارات الشركة؛ لذا نحرص على أخذ السعر المناسب، ففي الشهر الماضي أصدرت مؤسسة النقد قراراً بخصوص تأمين السيارات بتطبيق الخصم خلال الثلاث سنوات القادمة، وهو قرار مميز ففي حال عدم وجود سجل حوادث للعميل، فسوف يحصل على خصم مباشر طيلة محافظته على سجله نظيفاً بدون خسائر.

وكيف ترون عملية التسعير؟

مازال قطاع التأمين في حاجة لكثير من المعلومات، لكي يقوم بعملية التسعير بشكل

مميز، ففي أمريكا وبريطانيا مثلاً أعلى بكثير من تكلفة التأمين بالمملكة، مع دقة الإجراءات التي تشمل طبيعة عمل الموظف، وعلاقته بالتدخين والرياضة، وسجل مخالفاته، وسجل حوادثه السابقة، كل ذلك معلق بقضية تأمين السيارة فقط، أما داخل المملكة فهناك اقتصار على معلومات بسيطة كنوع السيارة، والموديل لتحديد التسعير؛ لذلك نتطلع إلى توفير معلومات أكثر مستقبلاً؛ حتى يتم تسعير السيارة بشكل جيد.

وفيما يتعلق بالمؤثرات الخارجية، تبين دراسة للإدارة العامة للمرور أن 40% من السيارات غير مؤمنة بشكل دائم؛ ما أثر على قطاع التأمين، وقدرة المحافظ على إدارة المطالبات، فلو كان هناك قوانين ملزمة بتأمين السيارات على مدار السنة وليس ارتباطاً بقضية تجديد استمارة السيارة، لكان ذلك داعماً للمحافظة التأمينية، وميسراً لتسعير أفضل. ونتوقع مع زيادة الوعي وربط شركات التأمين ببعض المعلومات عن قائد المركبة ومخالفاته المرورية، تأثر أسعار المنافسة مستقبلاً.



إصدار Essdaar

COOPERATIVE INSURANCE AGENT CO.
لوكالة التأمين التعاوني

شركة إصدار لوكالة التأمين التعاوني
ESSDAAR COOPERATIVE INSURANCE AGENT CO.

تقديم الإستشارات التأمينية بيع وتسويق منتجات التأمين



الطبي والتكافل

الشركات
المؤسسات
العوائل



التأمينات العامة

تأمين الممتلكات | تأمين المساكن
تأمين السفر الدولي | تأمين أصحاب المحلات
تأمين أخطاء ممارسة المهن
تأمين المشاريع الهندسية والمقاولين
تأمين العالية والإستشارية | تأمين النقل



السيارات

الشامل
ضد الغير



نعمل بإحترافية ونتطلع لخدمتكم

bh@essdaar.com _ 0114645874 _ 0551506615



مبتكرو نظارة "كن هناك":
تتويجنا بجائزة منظمة اليونسكو
أهم إنجازاتنا

حوار : محمد فتحي

حوارنا في هذا العدد غير تقليدي..

فلسنا نتداور مع شخصية ريادية بارزة كما هو المعتاد، بل مع فريق عمل مكون من 3 شباب أبدعوا في تطوير تطبيقات الواقع الافتراضي حتى وصلوا إلى العالمية.. بدأوا مسيرتهم العلمية قبل ثلاثة أعوام، واكبوا خلالها التطورات الهائلة في مجال تقنية الواقع المدمج والواقع الافتراضي؛ لينجحوا في تنفيذ مشاريع لمنظمات محلية ودولية من خلال شركة "التجربة البصرية" السعودية التي أسسوها لهذا الغرض، والتي طرحت نظارة واقع افتراضي بمزايا جديدة في الأسواق العالمية، بالتعاون مع صندوق تمويل الابتكار بجامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية، وبمعايير جوجل.. إنها مسيرة ممزوجة بالإرادة والعزيمة قادها هؤلاء الشباب نتعرف عليها في هذا الحوار..

من أنتم في سطور؟

نحن فريق عمل من 3 أفراد : المهندس عبد الواحد الزايدي، يحمل ماجستير في تقنية المعلومات، والدكتور بيتر راوتك؛ باحث علمي في مركز الرؤية الحاسوبية في الجامعة ويحمل دكتوراه في الحاسب الآلي من جامعة فيينا، والمهندس محمد الزايدي؛ رائد أعمال متخصص في تأسيس الشركات الناشئة.

بدأنا في عام 2013، وواكبنا تطورات التقنية الهائلة التي شهدناها مجال تقنية الواقع المدمج والواقع الافتراضي، وأسسنا شركة «التجربة البصرية»؛ حيث نفذنا عدة مشاريع لمنظمات داخل المملكة وخارجها. ما يميزنا كفريق العمل هو التخصص في تطوير تطبيقات الواقع الافتراضي، وتمتعنا بالمهارات اللازمة لتطوير تطبيقات عالية الجودة وبكل احترافية، إضافة إلى قدراتنا الإبداعية؛ ما تبلور إلى ثلاثة اختراعات تحت التسجيل في مجال الواقع الافتراضي، جميعها قابلة لتحويلها إلى منتجات تجارية.

حدثونا عن مشروعكم العالمي؟

أسسنا «التجربة البصرية» كشركة متخصصة في تطوير محتوى وتطبيقات الواقع الافتراضي، بالتعاون مع صندوق تمويل الابتكار من جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية «كاوست» بعد أن فزنا في مسابقة أفضل المشاريع الريادية في مركز ريادة الأعمال بالجامعة. ونطمح لأن نكون شركة عالمية رائدة في مجال تقنيات الواقع الافتراضي لتقتنا العالية في إمكانياتنا وقدرتنا على تحقيق هذا الهدف؛ إذ نعمل ضمن بيئة محفزة على الإبداع في الجامعة في معامل متطورة تتيح لنا تنفيذ ابتكاراتنا و طرحها في السوق، كما نسعى حالياً إلى استقطاب استثمارات من مستثمرين لتنفيذ خطة التوسع للشركة.

نتواصل مع جوجل لتنفيذ نظارة الواقع الافتراضي

ماذا عن كتاب «كن هناك» للواقع الافتراضي (BeThere Book)، وهل هو الأول من نوعه؟

بدأنا في تصميم وتطوير نظارات واقع افتراضي خاصة لعملائنا مع بداية إعلان جوجل عن مشروعها لنظارات الواقع الافتراضي الورقية في منتصف عام 2014 ، وواكبنا خلالها تحديث معايير مواصفات النظارات من خلال إصدارين: الأول والثاني. ومن خلال تجربتنا وملاحظتنا للعيوب الموجودة في النظارات المتوفرة في الأسواق والمعتمدة من شركة جوجل، لمسنا الحاجة إلى تصميم نظارة واقع افتراضي جديدة؛ فوضعنا تصميمًا جديدًا وفق المعايير العالمية لشركة جوجل، تم تسجيلها كبراءة اختراع للشركة. وتتميز نظارتنا بإمكانيات مختلفة عن نظارات الواقع الافتراضي المتوفرة في الأسواق العالمية من حيث سهولة الاستخدام، والتخزين والتوزيع، وتصميمها الفريد على شكل كتاب؛ إذ تظهر النظارة بشكل مجسم بمجرد فتح الكتاب.

سهولة الاستخدام والتصميم الفريد أهم ما يميز منتجنا عالمياً

في السوق المحلي، وقد بدأنا بالفعل توزيع المنتج لمنافذ البيع المحلية؛ إذ نتلقى طلبات الشراء عبر متجرنا الإلكتروني على الموقع www.be-there.in. وقد استقبلنا بالفعل طلبات من دول أوروبية وعربية لتوزيع منتجاتنا من خلال منافذ البيع في تلك الدول. ونعمل الآن على تقييم هذه الطلبات، واختيار من يخدم صورة المنتج، ويقدم خدمة مميزة للعملاء.

كيف تنظرون إلى المنافسة العالمية؟

نفخر بأن تطوير المنتج تم في السعودية، ونؤمن بأنه يستطيع المنافسة عالمياً؛ إذ نطمح من خلال توزيعه وتصديره عالمياً إلى المساهمة في برنامج التحول الوطني 2020 وتحقيق رؤية المملكة 2030، وهو ما يتوافق مع توجه المملكة لتنويع مصادر الدخل والاستثمار في شركات التقنية محلياً وعالمياً.

زيارة ولي ولي العهد

كيف ترون زيارة ولي ولي العهد لوائي السليكون بأمریکا؟

كشركة سعودية قائمة على المعرفة والابتكار في مجال تقنية الواقع الافتراضي، سعدنا جداً بزيارة سمو ولي ولي العهد؛ الأمير محمد بن سلمان لوائي السليكون في أمريكا، وإطلاعه خلال زيارته على الشركات العالمية المتخصصة في هذا المجال؛ لأن اهتمام قيادات المملكة وعنايتهم بنقل التقنية الحديثة إلى المملكة يعطينا دافعاً كبيراً للعمل على مواصلة التطوير والابتكار، ويهيئ لنا فرصاً للنجاح محلياً وعالمياً.

جوائز دولية

ماذا عن الجوائز التي حصلتم عليها؟

- حصلنا على عدة جوائز في عدة محافل، من بينها:
1. جائزة منظمة اليونسكو العالمية لأفضل تطبيقات الجوال في مجال السياحة والثقافة.
 2. تصنيفنا من قبل مجلة فوربس العالمية ضمن قائمة أفضل عشر مشاريع ريادية في المملكة.
 3. جائزة شركة IBM كأفضل شركة ناشئة في السعودية.

مزايا مبتكرة

وهل هناك تطوير للنظارة الحالية؟

نركز على تعزيز تجربة المستخدم للواقع الافتراضي، أكثر من كونها مجرد نظارة لمشاهدة محتوى وتطبيقات الواقع الافتراضي. ونؤكد أن المنتج في إصداره الأول، سنضيف إليه مزايا مبتكرة في الإصدارات القادمة، وسنواصل توجيهنا لتحويل براءات الاختراع الأخرى إلى منتجات لتوفيرها في الأسواق قريباً.

مختلف الأذواق

هل تستهدفون فئة محددة لهذه التقنية؟

صممنا نظارة «كن هناك» للواقع الافتراضي لتناسب مختلف الأذواق من؛ فلأول مرة يتم توفير محتوى مناسب للمستخدم بجانب نظارة الواقع الافتراضي، وفق خمس موديلات متنوعة: الأساسي، والتعليمي، والرياضي، والسفر، والألعاب.

ويمكن للمنظمات الاستفادة من خدمة تطوير نظارات واقع افتراضي بما يتناسب مع هوية وأهداف المنظمة، سواء كانت تسويقية أو توعوية في قطاعات مختلفة؛ مثل السياحة والسفر، أو العقار، أو أي منظمة ترغب في توجيه رسالة لعملائها باستخدام محتوى الواقع الافتراضي. ويمكن لقطاع التعليم بالذات الاستفادة من تصميم نظارة «كن هناك» على شكل كتاب في تقديم محتوى واقع افتراضي تعليمي تفاعلي.

طلبات من دول أوروبية

ماهي الأسواق التي تطمحون ل طرح منتجاتكم فيها؟

نستهدف تصدير خدماتنا ومنتجاتنا إلى الأسواق العالمية، بعد توفيرها

تلقينا طلبات من دول أوروبية وعربية لتوزيع منتجاتنا فيها

وماذا عن أكبر إنجاز حققتموه؟

تتويجنا بجائزة اليونسكو من أهم الإنجازات التي حققناها، والتي أعطتنا حافزاً وثقة كبيرة في جودة أعمالنا وقدرتها على المنافسة عالمياً؛ حيث تم ترشيح أحد تطبيقاتنا من ضمن أكثر من 454 تطبيقاً من مختلف دول هيئة الأمم المتحدة من خلال لجنة تحكيم تضم خبراء تقنية ومستشارين لهيئة الأمم من جنسيات مختلفة.

شركات عالمية رائدة

وهل تواصلتم مع شركات عالمية؟

بالفعل، تواصلنا مع عدة شركات عالمية رائدة في مجال تقنية الواقع الافتراضي منذ تأسيسها؛ مثل شركة Oculus قبل أن تستحوذ عليها شركة فيس بوك في صفقة بلغت قيمتها ملياري دولار، وشركة سامسونج المصنعة لنظارات الـ Gear VR.

كذلك، لدينا علاقات مع شركات عالمية من خلال مشاركاتنا الخارجية؛ إذ مثل المهندس محمد الزايدي المملكة في قمة الدول العشرين لرواد الأعمال في كل من المكسيك وروسيا عامي 2012 و2013، كما عرض الدكتور بيتر رواتك أوراق بحث محكمة في مجال تقنية الواقع الافتراضي في عدة مؤتمرات علمية متخصصة.

وتواصل حالياً مع شركة جوجل لتنفيذ نظارة «كن هناك» بمعايير الشركة؛ لتكون قريباً -بمشيئة الله تعالى- من ضمن نظارات الواقع الافتراضي المعتمدة من قبل جوجل كأول شركة تحصل على هذا الاعتماد على مستوى الشرق الأوسط.

كيف يمكن الحصول على منتجاتكم؟

نوفر منتجاتنا وخدماتنا من خلال متجرنا الإلكتروني www.be-there.in ويتوفر محلياً مع كبار موزعي الإلكترونيات؛ مثل مكتبة جرير، وفيرجين، وميجاستور، وآي زون، وشركة أحمد عبدالواحد.

ما هي الأنظمة التي يعمل عليها كتاب «كن هناك»؟ وماهي الموديلات التي توفرونها؟

يعمل «كن هناك» مع مختلف أنواع الأجهزة، سواء أندرويد أو آي فون، أو ويندوز؛ حيث تدعم مقاسات شاشات تصل حتى مقاس 6 بوصات؛ أما فيما يخص الموديلات، فيتوفر من خلال أربعة إصدارات التعليم، والرياضة، والألعاب، والسفر.

في كل إصدار يمكن للمستخدم من خلال الباركود الموجود داخل الكتاب، الوصول مباشرة إلى مجموعة تطبيقات ومحتوى 360 بحسب ميوله ورغباته. ويعد دمج المحتوى مع النظارة مفهوماً جديداً في عالم نظارات الواقع الافتراضي ومن هنا جاءت تسمية المنتج بكتاب «كن هناك».

IBM

اخترتنا كأفضل شركة ناشئة في المملكة

خادم الحرمين الشريفين يبدأ جولة اقتصادية لـ 7 دول آسيوية تنتهي بالأردن



خادم الحرمين الشريفين
الملك سلمان عبد العزيز

ريال، ومن المقرر أن يختتم خادم الحرمين الشريفين جولته بزيارة الأردن؛ حيث يرأس وفد بلاده في القمة العربية بالعاصمة الأردنية عمان، والمزمع انعقادها أواخر شهر مارس الجاري. جدير بالذكر، أن الملك سلمان قبل مغادرته المملكة، أناب الأمير محمد بن نايف بن عبد العزيز ولي العهد؛ لإدارة شؤون الدولة.

غادر خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان عبد العزيز، في السادس والعشرين من شهر فبراير الماضي، الرياض، لبدء جولته الآسيوية التي تمتد لمدة شهر، بهدف توطيد العلاقات بين المملكة وقارة آسيا، بالإضافة إلى تعزيز حجم التعاون السياسي والاقتصادي وفتح آفاق جديدة للتبادل التجاري بين هذه البلدان وفقاً لرؤية 2030.

تشمل زيارة الملك سلمان، 7 دول وهي: ماليزيا، وإندونيسيا، وبروناي، واليابان، والصين، والمالديف، والأردن؛ حيث استهل جولته بزيارة ماليزيا، التي تُعد أبرز الشركاء التجاريين للمملكة؛ إذ تربطها بالمملكة العديد من اتفاقيات التعاون الاقتصادي والفني، كما وصل حجم التبادل التجاري بين البلدين عام 2015 إلى 15 مليار

أبدأ مشروعك الصغير بمعهد ريادة الأعمال الوطني



جدير بالذكر، أن فرع معهد ريادة بالباحة افتتح 44 مشروعاً خلال عام 2016 بتكلفة 9.252 مليون ريال، مع اعتماد تمويل 103 مشاريع لتوطين قطاع الاتصالات بقيمة إجمالية بلغت نحو 9.408 مليون ريال، من قبل بنك التنمية الاجتماعية؛ الشريك الاستراتيجي والممول الرئيس.

شارك نحو 16 رائد أعمال بدورة "أبدأ مشروعك الصغير" التي انطلقت أواخر الشهر الماضي، بفرع معهد ريادة الأعمال الوطني "ريادة" بمنطقة الباحة، ضمن برنامج إرادة لعام 2017. أكد خالد الغامدي؛ مدير فرع معهد ريادة بالباحة أن هذه الدورة تعد جزءاً هاماً ضمن برنامج إرادة الذي يتيح للشباب دخول عالم الأعمال الحرة وتأسيس مشاريعهم الخاصة، عبر حزمة خدمات تشمل: تقييم السمات الريادية، وكيفية تحديد فكرة مشروع ناجح، ووضع دراسة الجدوى، والتدريب على مهارات العمل الحر.

600 شركة تمثل 32 دولة شاركت في القمة العالمية لطاقة المستقبل -2017 في مقدمتها السعودية والهند باعتبارهما من أهم الدول التي تنفذ مشاريع الطاقة النظيفة المستقبلية - بمركز أبوظبي الوطني للمعارض منتصف يناير الماضي؛ وذلك ضمن فعاليات أسبوع أبوظبي للاستدامة.

بأصول بلغت 736.3 مليار دولار، حصدت السعودية مركزين ضمن لائحة أكبر 20 صندوق ثروة سيادية في العالم، بنهاية عام 2016.

576.3 مليار دولار أصول أجنبية سجلتها مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» تراجعت بها إلى المركز الخامس عالمياً مقارنة بنحو 598.4 مليار دولار بنهاية الربع الثالث لعام 2016.

منتدى القطيف يبحث فرص الاستثمار وتحدياته



صاحب السمو الملكي الأمير
سعود بن نايف بن عبدالعزيز

والخدمات بشكل عام، علاوة على الفرص المتاحة من قبل البلدية، والمهرجانات المتخصصة. نظمت غرفة الشرقية فعاليات المنتدى، تحت رعاية صاحب السمو الملكي الأمير سعود بن نايف بن عبدالعزيز؛ أمير المنطقة الشرقية، وسط حضور خليجي مميز، ومشاركة عدد كبير من المتحدثين والمسؤولين الحكوميين والخبراء المتخصصين، ورجال الأعمال والمستثمرين. وتحظى محافظة القطيف بموقع استراتيجي؛ إذ تربط بين الدمام والجبيل ورأس تنورة، إضافة إلى إطلالتها على البحرية المميزة، وتاريخها الاقتصادي الكبير، وما تزخر به من بيئة زراعية مميزة؛ ما جعل منها بيئة استثمارية جيدة صالحة لجملة من المشروعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، تكون منجماً لعدد من الفرص الاستثمارية الواعدة.

اختتم منتدى الفرص الاستثمارية 2017؛ فعالياته بقاعة الملك عبدالله الوطنية بالقطيف، والذي استمر يومي 26 و27 فبراير، بهدف تطوير الحركة الاستثمارية في محافظة القطيف في شتى المجالات. ركز المنتدى على محورين أساسيين؛ الأول تحديات الاستثمار في القطيف؛ حيث تم رصد كافة المعوقات والتحديات التي تواجه الاستثمار في المحافظة، مع طرح المقترحات والحلول لتجاوزها، فيما ناقش المحور الثاني فرص الاستثمار في القطيف في عدة قطاعات، مثل الثروة السمكية، والسياحة،

شراكة بين مسك الخيرية والإمارات للشباب لدعم ريادة الأعمال

للشباب، مذكرة تعاون لتطوير المبادرات الداعمة للمواهب الشابة والطاقات الإبداعية لدى الشباب السعودي والإماراتي. جاء ذلك على هامش فعاليات القمة العالمية للحكومات في دورتها الخامسة بدبي منتصف الشهر الماضي، بحضور الشيخ منصور بن زايد آل نهيان؛ نائب رئيس مجلس الوزراء الإماراتي ووزير شؤون الرئاسة، وبدور بن محمد العساكر؛ الأمين العام لمؤسسة مسك الخيرية، وشما



وقع كل من مؤسسة محمد بن سلمان بن عبدالعزيز «مسك الخيرية» ومجلس الإمارات

السعودية والإماراتية في الحياة اليومية للشباب وغرسها في الأجيال القادمة، وتعزيز التبادل الثقافي، مع الاطلاع على أفضل ممارسات تعزيز المعرفة والخبرات على مستوى العالم وتبادلها بما يسهم في إنجاح تجارب الشباب السعودي والإماراتي. جدير بالذكر، أن القمة العالمية للحكومات استقطبت أكثر من 4000 شخصية بارزة من أكثر من 138 دولة، و150 متحدثاً في 114 جلسة، لتسليط الضوء على أكثر تحديات العالم الملحة واستعراض أفضل الممارسات والطول العصرية للتعامل معها.

سهيل المزروعى؛ وزيرة الدولة لشؤون الشباب في الإمارات، عن مجلس الإمارات للشباب. ويعكس التعاون بين البلدين، فرصاً ضخمة لتبادل الخبرات والمعارف والمساهمة في تحسين مستويات الابتكار وريادة الأعمال، والعطاء الاجتماعي، على حد سواء، كما سيفرز هذا العمل المشترك، حلولاً شافية لمتطلبات الشباب في كلتا الدولتين، كما يعكس رؤاهما في مختلف مجالات الحياة. وتستهدف مذكرة التعاون، وضع خطة مشتركة بين الشباب في البلدين، مع تجسيد القيم

رؤية 2030 بمنتهى الإدارة والأعمال 8 مارس الحالي



السعودية لخدمة الرؤية بأسلوب علمي وعصري، وبما يواكب متطلبات العصر الحالي من حيث التطوير المستمر الذي يوجب على كل قيادي تأهيل وتطوير نفسه والتكيف مع البيئة الإدارية المتجددة. تهدف رؤية المملكة 2030 إلى توفير نحو 450 ألف وظيفة في القطاعات غير الحكومية بحلول 2020، والمساهمة في تعزيز الشراكة مع القطاع الخاص الذي سيوفر 40% من الإنفاق الحكومي على المبادرات، وتخفيض معدل البطالة في المملكة من 11.6% إلى 7.6%، بجانب تنمية البنية التحتية الرقمية.

تنطلق فعاليات منتدى الإدارة والأعمال بمدينة جدة في السادس من مارس الحالي، تحت شعار «القيادات الإدارية ودورها في تبني التغيير وإنجاح 2030». وقال د. عبدالله الشدادي؛ رئيس منتدى الإدارة والأعمال، إن المنتدى يشمل عدة جلسات وفعاليات وورش عمل؛ لبحث 6 محاور حول دور القيادات الإدارية في القطاعين العام والخاص في إنجاز الرؤية وفق خطط زمنية متسارعة، وسلط رئيس منتدى الإدارة والأعمال، الضوء على النجاحات التي حققتها النسخ السابقة لمنتدى الإدارة والأعمال، والتي أسهمت في استمرار انعقاد المنتدى بشكل سنوي ومنتظم، وأكد د. حاكم بن حضور البلوشي؛ رئيس مجلس إدارة الجمعية السعودية للإدارة، على الدور الحيوي للمنتدى في إطار تطبيق مفهوم القيادة الإدارية

الدكتور نبيل كوشك مديراً لجامعة الباحة

الاطلاع على الأمر الملكي رقم (أ / 14) بتاريخ 3 / 3 / 1414هـ ، ويتولى كوشك العديد من المناصب؛ إذ حصل على درجة الدكتوراة في العمارة (تطبيقات الحاسب في العمارة والتخطيط) من جامعة كارنيجي ميلون بالولايات المتحدة الأمريكية في عام 2002م، كما حصل على درجة الماجستير في العمارة (التصميم بمساعدة الحاسب) من جامعة كولورادو في عام 1997م، ودرجة البكالوريوس في الهندسة المعمارية من، جامعة أم القرى في عام 1993م وحازت أبحاث الدكتور نبيل كوشك على العديد من الجوائز؛ منها جائزة الأمير نايف للتميز البحثي عام 2006م، وجائزة أفضل ورقة علمية في مؤتمر خرائط الشرق الأوسط بدبي عام 2005م، وجائزة الباحث المتميز من معهد خادم الحرمين الشريفين لأبحاث الحج عام 2004م.



الدكتور نبيل بن عبدالقادر بن حمزة كوشك

أصدر الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود؛ خادم الحرمين الشريفين، يوم السبت الموافق 25 فبراير الماضي، أمراً ملكياً رقم أ / 125 بتعيين الدكتور نبيل بن عبدالقادر بن حمزة كوشك، مديراً لجامعة الباحة بالمرتبة الممتازة، وجاء الأمر الملكي بعد الاطلاع على النظام الأساسي للحكم الصادر بالأمر الملكي رقم (أ / 90) بتاريخ 27 / 8 / 1412هـ، وبعد الاطلاع على نظام الوزراء ونواب الوزراء وموظفي المرتبة الممتازة، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م / 10) بتاريخ 18 / 3 / 139111هـ، وبعد



تسعى لتوفير قطاعات صناعية مساندة للاقتصاد الوطني:

عبق الأسطورة.. أفضل مجموعة استثمارية سعودية ربحية بطول 2022

الأرباح التي نحققها، وإنما تتضمن الوسيلة التي عن طريقها نحقق هذه الأرباح. ويضيف: «فهذه الفكرة متعمقة في كل ما تقوم به الشركة من عمل، حتى تكون متفاعلة مع المتغيرات، ومليئة لما يحتاجه المجتمع من حولنا. إن منحه عبق الأسطورة هو أن تربط أي أداء تقوم به بهدف واضح يؤدي إلى نتيجة إيجابية ملموسة على المجتمع والبيئة».

شركاء المجموعة.. الثقافة والتعليم والصناعات وتقنية المعلومات أميز منتجاتنا

وتتركز أنشطة شركاء «عبق الأسطورة» على قطاعات الثقافة والتعليم، وتقنية المعلومات، والصناعات الورقية.

شركة العلامة الرقمية

وفي مجال التقنية، أنشأت المجموعة في عام 2015م شركة «العلامة الرقمية» نائجة الصيت، والتي تعمل بحرفية عالية لمختلف القطاعات بالمملكة، من خلال فريق متكامل من المبدعين، وتقدم خدمات وحلول ذات قيمة عالية ومبتكرة من خلال:

- تطبيق أفضل المعايير.
- وضع بصمة مميزة في السوق.
- إضافة قيمة جديدة بجودة فريدة.

فلسفة المجموعة

تؤمن المجموعة بأنها جزء من نسيج المجتمع السعودي، وتحرص على تقديم خدماتها في النواحي الاجتماعية والاقتصادية والبيئية، عبر تمسكها بالمبادئ الأخلاقية التي في مقدمتها: الإحسان والنزاهة والعدل والتواضع أثناء العمل على الاستثمارات القائمة والمستقبلية، وكذلك داخل بيئة العمل.

وتحرص المجموعة على انتقاء أفضل الفرص الاستثمارية بما يتماشى مع المبادئ ويحقق أفضل العوائد الربحية لجميع الأطراف.

الآلية الإدارية لتنفيذ المشاريع

في سبيل تنفيذ الرؤية والرسالة، تساند «عبق الأسطورة» وتدعم الكوادر والشركاء، وتمنحهم كامل الدعم الإداري والمادي والمعنوي لتأسيس مشروعاتهم، وتدريبهم بناءً على الاحتياجات، ومن خلال تسهيل عملهم وتقديمهم للسوق، والوصول بهم إلى أعلى معايير الجودة لتحقيق أفضل الأرباح. يقول مازن رضوان؛ الرئيس التنفيذي للمجموعة: «تركز «عبق الأسطورة» في تعاملاتها على أن تكون مؤثرة بشكل إيجابي في بناء الفرد، وتنمية المجتمع، والاهتمام بالبيئة؛ إذ لا تقتصر الاستثمارية على حجم

في عام 2007م، بدأت مجموعة عبق الأسطورة التجارية أعمالها، وقررت من خلال رؤيتها ورسالتها أن تكون أفضل شركة سعودية استثمارية ربحية بطول عام 2022؛ وذلك من خلال تقديم قيمة مضافة للمجتمع، والقيام باستثمارات ذكية ومتنوعة ومستدامة، وإنشاء مشاريع تشكل دعامة أساسية للاقتصاد الوطني، بجانب مساعدة رواد الأعمال ودعم مشاريعهم الإبداعية لتصبح ذات قيمة مضافة، وليكونوا شركاء في العمل باتباع منهج استثماري مستدام.

● التركيز على خدمة عملائنا، وبناء علاقات طويلة الأمد على أساس من الرضا والثقة. وتسعى الشركة لأن تكون الخيار الأول في تقنية المعلومات والاتصالات لمختلف القطاعات بحلول عام 2019، وأن تكون واحدة من أفضل خمس شركات رائدة في صناعة تقنية المعلومات والاتصالات في الخليج العربي.

سيبويه للطباعة والنشر والتوزيع

حرصت مجموعة «عقب الأسطورة» على أن يكون لها دور في إرساء الثقافة والأدب العربي، فأنشأت دار سيبويه للطباعة والنشر والتوزيع؛ لتكون الوسيط الذي يربط الكاتب بالقارئ.

سيبويه.. شريك نجاحات المؤلف

حملت سيبويه على عاتقها مسؤولية أن تفهم ما يتطلبه الكاتب في مسيرته الأدبية؛ لينشر ما يكتبه إلى الجميع، فذلت العقبات التي قد تواجه الكاتب في رحلته التي تبدأ من الإبداع والفكر لتصل إلى القارئ. فكان شعارها مع الكاتب: «عليك الإبداع وعلينا نشره» الذي حرص على دعم المؤلفين الشباب لإبراز مواهبهم في مختلف المجالات كالروايات والقصص والرحلات والشعر والخواطر، وما يهم الأطفال، والتربية، وغيرها.

تقدم دار سيبويه خدمة التنسيق الورقي والإلكتروني ونشرهما، وخدمة التصحيح اللغوي والتنسيق، وتصميم الأغلفة، والحفاظ على حقوق ملكية المؤلف، ودعم نجاح المؤلف؛ إذ تتكفل بالإعلان عن الكتاب في مواقع التواصل الاجتماعي، مع إتمام حفلات التوقيع والأمسيات الثقافية، والمشاركة في معارض الكتاب المحلية والدولية.

مواكبة التقنية في القراءة الإلكترونية

تواصل سيبويه مسؤوليتها بتسهيل وصول الكتاب إلى القارئ، بتوفير التطبيق الإلكتروني المجاني «قارئ سيبويه» الذي يستطيع القارئ أن يحمل الكتاب وقرأه على الأجهزة الذكية بسلاسة، كما يوفر المميزات التي قد يحتاجها القارئ من

بحث عن كلمة، والقراءة الليلية، وكتابة ملاحظات، وغيرها.

كتابك لبابك

طبقت سيبويه فكرة «كتابك لبابك» لتسهل على القارئ الحصول على الكتاب أينما كان ودون عناء، فأسست موقعًا إلكترونيًا يتيح للقارئ تصفح الكتب وعند اختيار كتابه المفضل، يطلبه لتتم طباعته فورًا وتوصيله حيثما كان في أي مكان في العالم. ولسرعة الإنجاز، وفرت سيبويه آلية الطباعة الفورية التي لا تتم إلا عند وصول الطلب من القارئ، كأول آلية من نوعها تُستخدم في الشرق الأوسط في مجال طباعة الكتاب عند الطلب.

روضة أنجال الغد

في سبيل ابتكارها عدة حلول لمنظومة التعليم بالمملكة لمواكبة التعليم الإبداعي، شاركت عقب الأسطورة أيضًا في عام 2008م بروضة أنجال الغد، والتي تقدم نمطًا تعليميًا بأسلوب علمي مبتكر بمنهج تعليمي متطور، يحرص على مزج التوازن بين العقلانية والعملية من خلال بيئة يتم من خلالها تعليم الأطفال المعرفة والسلوكيات السليمة المختلفة، والتي تساعد أيضًا على اكتشاف قدرات وإمكانيات الأطفال وتعززها.

وتسعى عقب الأسطورة المجموعة لتكون «روضة أنجال الغد» بيئة تعليمية نموذجية تبني شخصية إبداعية ذات قيم أخلاقية راسخة.

ومن خلال رسالة مهمة ومختلفة تنادي ببناء طفل سليم الفطرة يتمتع بشخصية متوازنة ذات قدرة عالية على التفاعل الإيجابي.

شركة مصنع دار الأكياس المحدودة

وفي إطار توسع المجموعة في استثماراتها، شاركت عقب الأسطورة، «مصنع دار الأكياس المحدودة» في عام 2015م؛ وذلك لإنتاج أكياس وعلب ومواد تغليف ورقية، تلبي حاجة السوق السعودي لهذه المنتجات، وللدخول أيضًا من الاستيراد الخارجي، والمساهمة في تحقيق رؤية المملكة 2030م، والتي تسعى إلى توفير

قطاعات صناعية مساندة، هدفها إيجاد موارد مالية.

وتهدف المجموعة من خلال مساهمتها في المصنع إلى ما يلي:

1. الهدف الربحي:

بتوفير حلول اقتصادية تتناسب مع حجم الاستثمار.

2. الهدف التنموي:

بتوفير المنتج السعودي للسوق المحلي، وتطويره وتصديره إلى الأسواق العالمية، والحد من الاستيراد.

3. الهدف الاجتماعي:

بتوفير تطوير وتنمية مهارات الشباب السعودي، وفتح فرص عمل جديدة لهم، وتأهيلهم للعمل والمنافسة في المجال الصناعي.

4. الهدف الوطني:

بالمساهمة في تحقيق رؤية المملكة 2030، والتي تسعى لتوفير قطاعات صناعية مساندة، هدفها إيجاد موارد مالية جديدة للدولة.

تقنيات مبتكرة للمحافظة على الطاقة

ضمت المجموعة مؤخرًا شركة «تقنية الغد للطاقة» بشراكة خليجية على مستوى المملكة ودول الخليج وشمال أفريقيا، كمزود لحلول الطاقة يقدم أفضل تقنية مبتكرة لسوق الطاقة، لمساعدة عملائها على استهلاك الطاقة بشكل أكثر فعالية؛ ما ينتج عن توفير التكلفة الاستهلاكية للمستخدم؛ حيث حققت الشركة نجاحات متميزة في رفع جودة استهلاك الطاقة، ووفرت أعلى من 34%؛ وذلك برؤية ثابتة.

وقد تعهدت تقنية الغد للطاقة أن تكون واحدة من الشركات الرائدة في تقديم حلول الطاقة الأكثر فاعلية في المملكة بحلول 2022؛ إذ أخذت على عاتقها جعل العالم مكانًا أفضل وأكثر استدامة من خلال الحلول المبتكرة والمتنوعة التي تقدمها.

تدشين مشروع المحتوى الرقمي بين



دشنت مجموعة سواحل الجزيرة مشروع «المحتوى الرقمي لريادة الأعمال»، كأول مشروع رقمي متخصص في ريادة الأعمال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ وذلك بالتعاون مع شريكها التقني شركة «تايم كود». وقع الاتفاقية عن مجموعة سواحل خالد المطوع؛ الرئيس التنفيذي للمجموعة نيابة عن الجوهرة تركي العطيشان؛ مالك المجموعة، ووقعها عن شركة تايم كود خالد الخنين؛ مدير عام الشركة.

وصرح خالد المطوع؛ الرئيس التنفيذي لمجموعة سواحل بأن المشروع يهدف إلى تحويل المحتوى المعرفي لريادة الأعمال إلى وسائل تقنية ورقمية، من أجل تعزيز ثقافة ريادة الأعمال في المجتمع، والمساهمة في تدعيم برامج التحول الوطني 2020م، وخدمة أهداف رؤية المملكة 2030م. وقال إن المشروع يقوم على تقديم مجلة رواد الأعمال السعودية «المرئية» عبر الفيديو، بتقديم محتواها المتميز من حوارات مع رواد ورائدات أعمال ومقابلات حصرية، وإعلانات بهدف توسيع انتشارها، بجانب مجلة رواد الأعمال السعودية الورقية.





تقديم مجلة رواد الأعمال «المرئية» عبر الفيديو

التلفزيونية والفيديو كليب بشكل احترافي ورؤية إخراجية مبدعة، مشيراً إلى أن قناة تايم كود اليوتيوبية أول قناة تسويقية شاملة تهتم بجذب المشاهدين بشكل احترافي. وأضاف أن خدمات الشركة تشمل إنتاج كل من الأفلام الوثائقية، والأفلام التعريفية، والإعلانات التجارية، والموشن جرافك، والبرامج التلفزيونية واليوتيوبية، وتنظيم الاحتفالات والمؤتمرات الكبرى، وإدارة الحسابات في وسائل التواصل الاجتماعي. جدير بالذكر أن مجموعة سواحل الجزيرة هي صاحبة امتياز مجلة رواد الأعمال KSA، ومجلة رواد MENA، ومجلة ليدرز الإنجليزية، وملحق الامتياز التجاري "الفرنشايز"، ومقهى رواد الأعمال، ومنتدى الشباب السعودي، وجائزة مجلة رواد الأعمال لريادة الأعمال المتميزة.

تتخصص في نشر ثقافة العمل الحر وريادة الأعمال، وبيان كيفية تأسيس وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومشروعات الفرانشايز، ومهارات التسويق والمبيعات والعلاقات العامة والمسؤولية الاجتماعية، علاوة على نشر قصص نجاح رواد الأعمال المحلية والعالمية.

إنتاج الأفلام والبرامج التلفزيونية

وأوضح خالد الخنين؛ مدير عام شركة تايم كود أن تايم كود مؤسسة إعلامية، تهتم بإنتاج ونشر الإعلام الهادف المتميز الذي يبقى أثرًا إيجابيًا واضحًا في الساحة الإعلامية، من خلال الإعلام المرئي والصوتي، والذي يشرف عليه طاقم فني متكامل يضم مخرجين ومصورين وفني مونتاج ومصممي جرافيكس، قادرين على إنتاج الأفلام والبرامج

التحالف يشمل منتجات مجموعة سواحل

وأوضح المطوع أن تحالف مجموعة سواحل مع شركة تايم كود، يمتد لكل منتجاتها الأخرى كمقهى رواد الأعمال، ومنتدى الشباب السعودي، وجائزة مجلة رواد الأعمال لريادة الأعمال، والإنتاج الإعلامي كوسائط الإنفوجرافيك والمالتي ميديا. وأكد أن المشروع يعتمد على المخزون الضخم من المحتوى المعرفي الذي تمتلكه مجموعة سواحل وأسست له خلال السنوات التسع الماضية، والذي يضم مواضيع ومقالات كتبها للمجموعة حصريًا أشهر خبراء وكتاب ريادة الأعمال في العالم، تزيد عن 4000 مادة تُعد أكبر محتوى عربي تمتلكه مؤسسة خاصة في المنطقة. وأشار المطوع إلى أن مجموعة سواحل



الرسامة المبدعة عمود العبدالله:

استخدم «بودرة الذهب» والقهوة فري رسم لوحات

برزت عبر متابعتها، كفنانة ترسم بطريقة فريدة، ولكنها كانت أكثر من متفردة حتى في أدواتها المبتكرة؛ إذ ترسم عمود العبدالله ببودرة الذهب والقهوة، وتصنع لوحات خيالية تبهر الناظرين.. التقيناها، فكان هذا الحوار..



• ما أبرز الشخصيات التي شكلت القهوة ملامحها؟

هناك شخصيات كثيرة ومن جميع الأوساط السياسية والاجتماعية والثقافية والإعلامية والرياضية.

من هي عهود العبدالله؟ وكيف نشأت؟

طالبة جامعية وفنانة تشكيلية، نشأت في بيئة محافظة. وبالرغم من ذلك، لم تقف عائلتي في طريق موهبتي؛ بل شجعتني ودعمتني وصقلت موهبتي، ووفرت كل متطلباتي رغم ندرتها وغلائها.

ملامح الفن

• متى بدأت تظهر لديك ملامح الفن والرسم؟

الرسم هبة من رب العالمين. ومن حسن حظي، أنني ورثته عن والدي، التي كانت رسوماتها تلفت انتباهي وتحرك الرغبة بداخلي لأصبح مثلها منذ طفولتي، فكانت لا تبخل علي بشئ.



فبالغة الدّجّار فر أسعار أدوات الرسم أبرز المعوقات

دعم أسرتي

• الوسط الفني بالمملكة هل يدعم توجهك، وهل أنت على صلة بالأطراف المعنية؟

يكفيني دعم أسرتي ومتابعيني في التقدم والاستمرار في التميز، لكنني بصفة عامة أتواصل مع الجميع.

• كيف يمكن تطوير الرسم ليصبح ريادةً ومربحاً؟

أي مبدع لديه القدرة على تطوير موهبته لجعلها مصدر رزق وريح؛ وهو ما يحتاج إلى جهد كبير من التدريب والابتكار والتمكين.

• هل من معوقات تواجده في مجال الرسم؟

عن نفسي لا أجد معوقات كثيرة، سوى مبالغة بعض المتاجر المختصة ببيع أدوات الرسم في الأسعار؛ وهو ما يتطلب رقابة من الجهات المعنية، فالفنان يحتاج دائماً إلى الدعم، وليس الاستغلال.

• ترسمين بالقهوة والذهب، كيف جاءتك الفكرة وما مدى الخبرة المطلوبة لتعلم هذا الفن؟

إذا كنت تطمح للتميز، فلا بد من أن تظهر أمام الناس بالطريقة التي لم يروها من قبل. والفنان بطبيعته يتمتع بحس خيالي، فبمجرد بروز الفكرة يتدرب عليها وعلى تنفيذها حتى إظهارها للجماهير. والحمد لله، تميزت بالرسم بالماء أو بودرة الذهب، بالإضافة إلى القهوة.

مشاركات مجتمعية

• حديثنا عن مشاركاتك وأهم أعمالك الفنية؟

مشاركاتي كثيرة؛ إذ أركز دائماً على المشاركات التي تهدف للخدمة المجتمعية. أما الأعمال التي أعتز بها دائماً؛ فهي رسمي للملوك كريشة الحزم للملك سلمان ببودرة الذهب ولوحة اليوم الوطني لملوك بلادي جميعهم.

• الفن رسالة، فما الذي تقدمينه من خلال تواجدهك فنياً؟

رسالتي واضحة من خلال ريشتي دائماً؛ وهي: «حب الوطن وقادته».

• هل فكرة الرسم المبتكرة بالقهوة وغيرها، مسار ربحي ريادةي، أم فقط للعرض الفني؟

الرسم ليس فناً وعرضاً فقط، بل استثمار ربحي جيد.

ابتكر 6 اختراعات قيّمة، منها "حجرة الإطفاء الذاتية" لآبار النفط، و"مخرج الهرب السريع" من حوادث الحريق، و"مهبط للطائرات"، لكنه يعاني من إخراجها للواقع بالرغم من الحاجة الماسة للجهات المعنية بتلك الاختراعات؛ إذ يواجه عراقيل كثيرة تتطلب تدخلًا حكوميًّا عاجلاً؛ كي ترى النور.. فماذا يقول المخترع الدكتور عشوان بن مرضي عن اختراعاته، وعن أزمة مئات المخترعين في المملكة الذين يواجهون العراقيل نفسها؟

المخترع د.عشوان بن مرضي: رفضت عروضاً خارجية لتنفيذ اختراعاتي لهذا السبب

من هو عشوان بن مرضي في سطور؟

سفير النوايا الحسنة للأمم المتحدة للسلام، ومستشار في الملكية الفكرية، وخبير وباحث في مجال الإطفاء والسلامة، ولدت عام 1968 بمدينة السليل إحدى محافظات الرياض والتي عشت فيها طفولتي ودرست فيها المرحلتين الابتدائية والمتوسطة وجزءاً من المرحلة الثانوية وكان لأساتذتي في تلك المرحلة دور هام في إبراز شخصيتي وتطوير ثقتي بنفسي.

ماذا بعد المرحلة الثانوية؟

بعدها انقطعت عن الدراسة والتحق بالسلك العسكري، ثم شاركت في حرب الخليج الثانية في سلاح المهندسين برتبة عريف فني مطافي، وانتقلت للعمل في الشؤون الصحية للحرس الوطني بإدارة الإطفاء ثم انتقلت للعمل في مدينة الأمير سلطان الطبية، لأعود مرة أخرى وأكمل دراستي الثانوية وأحصل على درجة البكالوريوس في الاقتصاد والإدارة العامة من جامعة الملك عبد العزيز لأحصل على درجة ماجستير في العلوم الأمنية تخصص الحماية المدنية من جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، كما نلت درجة الدكتوراه الفخرية البحثية من الأمم المتحدة في إدارة الكوارث والأزمات .

حرب الخليج

متى بدأت دخول عالم الاختراعات؟

كانت مشاركتي في حرب الخليج الدافع لدخول عالم الاختراعات؛ وذلك بعد معاينة بعض الأمور عن قرب كالهبوط الاضطراري للطائرات، وإطفاء آبار النفط والغاز وغيرها، فدرست بعض المشاكل التي يعاني منها مجال الإطفاء والسلامة، ثم عكفت على البحث عن الطرق المتبعة في حل هذه المشاكل فوجدت تكلفتها باهظة ولا تفي بالهدف المنشود لإنقاذ الأرواح والممتلكات.

ما بدايتك مع الاختراعات؟

بدأت عام 1998م إيجاد حل لمشكلة الهبوط الاضطراري للطائرات باختراع مدرج آلي للهبوط الاضطراري يجعل قوة ارتطام الطائرة تساوي صفراً بحيث يضمن سلامة الطائرات بمن فيها بنسبة 100% أثناء الهبوط الاضطراري، يتم استخدامه بشكل خاص في حوادث الطائرات

(أثناء الهبوط الاضطراري) عند تعذر نزول الإطارات أو عدم صلاحية فرامل الإطارات أو عدم صلاحية المدرج الاعتيادي للهبوط.

حصلت على براءة الاختراع في عام 2003 بمدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية، ثم حصلت على الميدالية الذهبية في المعرض العالمي للمخترعين في ألمانيا في عام 2011م، ويتم حالياً إجراء الدراسات لترجمته لواقع عملي مع برنامج " انطلق مع إيرباص"، بمشاركة شركة تقنية والهيئة العامة للطيران المدني.

المخرج الأمن

وهل اكتفيت بذلك الاختراع؟

لم أتوقف عند ذلك، بل سجلت اختراعاً آخر يهدف إلى سلامة السكان في المباني متعددة الأدوار، وكذلك فئات لم تكن الطرق التقليدية تفي بسلامتهم أثناء عمليات الإخلاء، فاخترت مخرجاً آمناً، يساعد ذوي الاحتياجات الخاصة والأطفال وكبار السن في عمليات الإخلاء، بطرق حديثة وآمنة، وحصلت على براءة الاختراع لمخرج الهرب السريع، وتم التواصل مع الدفاع المدني لدعم المشروع بإجراء التجارب برعاية مدينة الملك عبد العزيز وتسجيله عالمياً في الكود العالمي لمتطلبات الإطفاء والسلامة، لكن لم أجد التجاوب المطلوب.

حجرة الإطفاء الذاتية

ما المعوقات التي واجهت مسيرتك ومدى تأثيرها عليك؟

بالرغم من إقصائي من عملي وسحب جميع صلاحياتي الوظيفية من مستشفى العسكري في عام 2008م- حيث كنت أعمل مشرف فني إطفاء وسلامة- عدت مرة أخرى لمقاعد الدراسة بجامعة الملك عبد العزيز، لأحصل على درجة البكالوريوس في الإدارة العامة في عام 2011م، لأعود بعدها لعالم الابتكار بتسجيل اختراع جديد وهو "حجرة الإطفاء الذاتية"، لإطفاء حرائق آبار النفط والغاز بطريقة علمية يتم خلالها كسر سلسلة التفاعل الكيميائي والقضاء على عناصر الحريق الثلاثة

في وقت واحد؛ وذلك بعكس الطرق التقليدية التي تقضي على عنصر واحد من عناصر الحريق في معظم العمليات.

حدثنا عن "حجرة إطفاء النار"؟

في عام 2013 انتقلت إلى مرحلة إجراء التجارب العملية بدعم من مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية -متمثلة في برنامج "بادر"- حيث توجهت إلى شركة أرامكو الجهة المعنية باختراع "حجرة إطفاء آبار النفط"، فتم تشكيل فريق عمل يضم أرامكو وحاضنة "بادر"، وتم عرض المنتج على الشركة فوجد إشادة من وزير البترول ورئيس أرامكو آنذاك الوزير علي بن إبراهيم النعيمي، وكذلك وزير البترول الحالي المهندس خالد الفالح، ولكن تضارب مصالح لجهات داخل أرامكو آنذاك، أعاق تنفيذ هذا المشروع رغم أهميته السيادية والأمنية والبيئية والاقتصادية .

ماذا تعني بالأهمية البيئية والاقتصادية لهذا الاختراع؟

الاختراع يمنح الحكومات وشركات النفط القدرة على مواجهة الكوارث والتصدي لها ذاتياً، وعدم الاعتماد وربط المصير بشركات خلف البحار، مع القضاء على التهديدات الارهابية أو العدائية المتمثلة في تفجير آبار النفط والغاز وأنابيب النقل، كما أن فارق الخسائر المادية الناتجة عن احتراق ملايين البراميل من النفط تساوي 1 / 720 لكل ثلاثة اشهر، كما يقلل فارق التلوث البيئي جراء قذف ملايين الأطنان من الغازات السامة في جميع الأغلفة البيئية بنسبة تصل إلى 1 / 720 كل ثلاثة أشهر.

حرب الخليج الثانية عرفتني بمشاكل الهبوط الاضطراري للطائرات

أجلت تسجيل عدة اختراعات لبضعة أشهر لعدم توفر الوقت والمال

- السيارة مثلاً - فينبغي دراسة الوضع السائد، وأن نكون صادقين مع أنفسنا أولاً وفي تقييمنا للوضع الراهن؛ لأن بدايتنا لن تكون بجودة تنافس المنتجات الألمانية أو اليابانية ولا بأسعار المنتجات الصينية والكورية؛ لذا لن تصل حصتنا السوقية إلى جزء في الألف؛ أما إذا وجهنا اهتمامنا إلى المنتجات الابتكارية والتي لا منافس لها في السوق العالمي واستحوذنا على السوق لمدة عشرين عاماً، فإننا نكتسب كثيراً من الخبرة في التصنيع والجودة ووسائل التطوير وطرق التسويق، لاسيما وأن العالم المتقدم لا يرغب في خروج دول العالم الثالث من دائرة الاحتياج إليه واستهلاك منتجاته.

ما المعوقات التي تواجه المخترعين بشكل عام؟

أهم المعوقات، عدم وجود نظام للمخترعين يبين حقوقهم وواجباتهم وتفرغهم، وعدم وجود منصة تتحدث باسمهم وتتلمس مشاكلهم، وغموض بعض المواد في الأنظمة واللوائح التنفيذية لدى الجهات التمويلية.

بالجوانب التي تخرج الابتكار في إطار شكلي، وشرح موضوعي، وتطبيق فني لأفكار جديدة تسهم في حل المشاكل القائمة، أو توفر الوقت والجهد والمال، أو تزيد من الرفاهية وراحة البشرية عموماً. ونظراً لعدم توفر الوقت والمال حالياً، فقد أجلت تسجيل عدة اختراعات لبضعة أشهر.

اقتصاد متعدد المصادر

ما الذي يميز المشاريع المنتجة لسلع حاصلة على براءات اختراع؟

من منطلق الأهمية الاقتصادية كأهم مؤثر وموجه أساسي لنشاطات الدولة- السياسي أو الاجتماعي أو الثقافي- وخصوصاً في مرحلة التحول الوطني والتي تهدف لتتويج مصادر الدخل، فقد كثر الحديث في هذا المجال وطرح الآراء ونوقشت الرؤى، للتحول إلى اقتصاد متعدد المصادر.

أرى أن التغيرات التي حصلت على مر العصور أحدثها قائد محنك وطموح ذو رؤية ثابتة، وأهداف سامية، ومخترع عبقرى وصل إلى الأهداف بطرق محكمة وخطط

مختصرة، وهو عادة ما يكون باختراعات جديدة.

إذا أردنا الدخول في المجال الصناعي

بسلع عادية

هل صنعت نماذج معملية لتلك الاختراعات، أم تُرجمت لمنتج كامل، وكَم كلفك ذلك، وهل الجهات العليا وفرت لك البيئة والتكاليف؟

النماذج المعملية شيء ضروري للعرض وتقديم الفكرة، مع ضرورة المحاكاة ثلاثية الأبعاد لتوصيل الفكرة بدرجة متفاوتة. أخذت بهذه الأساليب في طرح أفكارى. والأفضل من ذلك، تجربة المنتج بشكله النهائي؛ حيث يسمى المنتج الأولي. وهي وسائل كلفتني كثيراً من المال والجهد والوقت، لكن بدعم من مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية- ممثلة في برنامج بادر- تمكنت من تصنيع النموذج الأولي لكل من حجرة الإطفاء الذاتية ومخرج الهرب السريع للإخلاء من المباني متعددة الأدوار وإجراء تجارب ناجحة كتجربة رسالة الماجستير التي أعدتها لقياس فعالية حجرة الإطفاء الذاتية في إطفاء آبار النفط والغاز، مقارنة بالطرق التقليدية؛ إذ أثبتت الدراسة أن استخدام حجرة الإطفاء الذاتية في إطفاء آبار النفط والغاز عالية الفعالية، وأن الطرق التقليدية لإطفاء الحرائق متوسطة الفعالية. كذلك، تم تصنيع النموذج الأولي لاختراع مخرج الهرب السريع، وتم تطبيق النموذج الأولي في إحدى مدارس التعليم العام بالرياض .

الابتكار لا يتوقف

ما تطلعاتك للمستقبل؟ وهل هناك ابتكارات أخرى؟

أتطلع إلى وضع وتوثيق بصمات سعودية "لإنقاذ أرواح وممتلكات البشرية عموماً" في الكود العالمي للمنظمة العالمية للحماية من الحريق (NFPA) والتي أنا عضو فيها، وكذلك الوقوف ضد من يحاول وصف الإسلام، وخصوصاً الشعب السعودي بالإرهاب والتخلف ونشر رسالة للبشرية.

وفيما يتعلق بالابتكارات، فإن الابتكار لا يتوقف، ولكن الأهم منه المعرفة والإلمام



الامتياز التجاري Franchise ^{مجلة}

الطريق للفرنشايز يبدأ من العلامة التجارية الناجحة

دليلك المثالي لعالم الفرنشايز

ملتقى أبها للفرنشايز يشجع تنظيم عمل المستثمرات من المنزل

الفرنشايز في المملكة..

عقبات وفرص

محمد المعجل:

140

مشروع فرنشايز
بالمملكة..

22

شركة مانحة





بمشاركة 51 شركة محلية وعالمية:

ملتقى أبها للفرنشايز يشجع تنظيم عمل المستثمرات من المنزل

تغطية: نجلاء صلاح الدين

منطقة عسير فحسب بل أيضًا في المملكة ككل. وقال إن الملتقى يمثل فرصة قيمة أمام المشاركات فيه من المستثمرات من المنزل للاحتكاك بالشركات المانحة للفرنشايز سواء المحلية أو الأجنبية المشاركة فيه، بهدف اكتساب الخبرة التسويقية وتجاربها لتطوير أعمالها، وتوسيع دائرة المستثمرات بنظام الامتياز التجاري. وأكد عبدالله بن سعيد المبطي، رئيس مجلس إدارة غرفة أبها أن عدد الشركات المشاركة في ملتقى أبها الدولي للفرنشايز، بلغ نحو 51 شركة محلية وعالمية، مؤكداً على أهمية الملتقى اقتصادياً واستثمارياً لمنطقة عسير؛ حيث قدم أفضل فرص

استضاف الملتقى - الذي نظّمته الغرفة التجارية الصناعية بأبها من 19 إلى 21 فبراير بالتعاون مع شركة ميدل إيست فرنشايزنج - عدداً من الأسر المنتجة بمنطقة عسير تحت شعار «صنع في عسير» وأشار عبدالله بن سعد الزهراني، أمين عام غرفة أبها إلى أن هذه الخطوة تأتي في إطار اهتمام غرفة أبها بتشجيع تنظيم عمل المرأة المستثمرة من المنزل، والذي يشكل توجهاً مهماً لكثير من الأسر، ومساهمة من الغرفة في نشر نظام الفرنشايز في هذه الفئة من المستثمرات اللاتي يزيد عددهن يوماً بعد يوم ، ليس على مستوى

برعاية صاحب السمو الملكي الأمير فيصل بن خالد بن عبدالعزيز أمير منطقة عسير، افتتح الدكتور تركي بن عبدالمجيد السليمانى؛ نائب محافظ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ملتقى أبها الدولي للفرنشايز ، ضمن برنامج وفعاليات أبها عاصمة السياحة العربية، وبمشاركة 51 شركة محلية وعالمية.



برنامج خاص يتيح للأسر المنتجة منح الفرشايز مستقبلاً

البحث عن مصادر للتمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من ذلك عقد اتفاقيات مع شركات القطاع الخاص التي تقدم الدعم والمساعدة لأصحاب المصالح عبر آلية تعكس الشفافية وذلك في مراحل الاستثمار الأولية، ومن هذا برنامج تسعة أعمار التي تهدف لتقديم خدمة الحلول المالية من خلال دعم النظام البيئي في المنشآت الجديدة والمنشآت القائمة الموجودة في المملكة؛ حيث تسعى لاستقطاب أصحاب المشاريع والباحثين عن التمويل المالي وجمعهم تحت سقف واحد مع أصحاب رؤوس الأموال. وأضاف أنه من المتوقع أن تسعى جميع المنشآت الجديدة للحصول على التمويل المالي ومن خلاله تقدم خدمات ومنتجات مميزة ومبتكرة وقابلة للتطور، كذلك الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تهدف لتطوير أعمالها؛ حيث تتطلع لممولين من مؤسسات وشركات مهمة بالتمويل والاستثمار في المنشآت الناشئة أو الشركات الصغيرة والمتوسطة، خاصة وأن الغرفة توفر فرصاً كثيرة لرواد الأعمال من عسير للتواصل مع المستثمرين بالملتقى.

وقال عبدالله بن سعيد المبني إن غرفة أبها حرصت على إقامة هذا الملتقى لتشجيع وتنظيم العمل من المنزل والذي يشكل توجهاً مهماً لكثير من الأسر؛ ما يؤكد على دعمها لنشر نظام الفرشايز بمشروعات الأسر المنتجة لتحسين الخدمات وتحقيق المزيد من الربحية، وتوحيد الجهود وتعزيز العمل المشترك في خدمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وأضاف أن الملتقى وفر فرصة قيمة للأسر المنتجة للاحتكاك بكبريات الشركات المحلية والأجنبية المشاركة في الملتقى؛ ما يتيح لها اكتساب تجارب الشركات والانتفاع بها وبحث سبل توسيع دائرة المستثمرين بنظام الامتياز التجاري؛ إذ يقدم «الفرشايز» للأسر المنتجة الدعم المطلوب، ويديروهم على كيفية إدارة أعمالهم والاهتمام بها، حتى تصل إلى بر الأمان، كما يديروهم على أخلاقيات المهنة.

حلول تمويلية

وأوضح أن غرفة أبها تدعم كذلك الحلول التمويلية التي تخدم المنشآت القابلة للنمو في جميع مراحلها المنشآت المُقدّمة لخدمات ومنتجات مميزة ومبتكرة وقابلة للتطور؛ حيث يتم

العمل لشباب المنطقة وخاصة من رواد الأعمال؛ إذ تسعى الغرفة لتحقيق مفهوم تنمية الاقتصاد والاستثمار الوطني خدمة المجتمع المحلي المتقدم مع رؤية المملكة 2030، وبرنامج التحول الوطني 2020، من خلال دعم شباب الأعمال مع تقديم استشارات اقتصادية واستثمارية وقانونية مجانية، مبيناً أنه ولأول مرة بملققات الفرشايز يتواجد المانحون للفرشايز بجانب الشركات الداعمة والمانحة للقروض.

أفضل الممارسات العالمية

أكد الملتقى على أهمية تطبيق أفضل الممارسات العالمية في بناء مستقبل أفضل للمملكة عبر تنفيذ عدد من البرامج التي تساهم وتمهد الطريق أمام بناء هذه الرؤية؛ وذلك من خلال التنوع الاستثماري الذي يعود بالنفع على الجميع؛ ما يدعم برامج التنمية الاقتصادية بمنطقة عسير. شارك في المؤتمر عدد من المستثمرات من المنزل المختارات من منطقة عسير بعد أن استضافتهن غرفة أبها إيماناً منها بأهمية تحويل أعمال الأسر إلى مشروعات استثمارية يطبق فيها نظام تشغيل حديث ومتطور يتضمن توافر هوية تسويقية، وآليات تسويق تجذب العملاء، ونظم جودة، مع استخدام تقنيات الحاسبات الآلية في أعمالهن؛ وذلك في إطار برنامج خاص يتيح للأسر المنتجة منح الفرشايز مستقبلاً لأي مستثمرة من المنزل ترغب في تحويل عملها إلى نظام وحدات الإنتاج والبيع بالتجزئة بأسلوب الفرشايز، وذلك في أي مكان بالمملكة، حيث تقام الوحدات المتطورة في مرحلتها الأولى كقطا للبيع بجميع مطارات المملكة، وكذلك المناطق السياحية ومراكز التسوق الكبرى.

توفير فرص عمل نسائية

تشتمل الأنشطة التي ستعمل فيها هذه الوحدات على الأغذية، والإكسسوارات، والمجوهرات، والملابس، والمجمعات والتحف واللوحات الزيتية، وبذلك تتحول بموجبه مشروعات هذه الأسر إلى وحدات إنتاجية بنظام الفرشايز تنتشر في المملكة؛ ما يكون له انعكاسات إيجابية على جودة المنتجات، وزيادة الربحية، مع القدرة على التوسع والاستثمارية بمجالات الأعمال، وتوفير فرص عمل نسائية تماشياً مع أهداف برنامج التحول الاقتصادي 2020، ورؤية المملكة 2030.



محمد المعجل رئيس لجنة الفرنشايز بغرفة الرياض:

خطت المملكة خطوات راسخة في عالم الفرنشايز؛ إذ يعج سوق العمل السعودي بنحو 140 مشروع فرنشايز، أوجدت بدورها فرص أعمال كبيرة للشباب السعودي؛ وهو ما أكده محمد المعجل؛ رئيس لجنة الفرنشايز بغرفة الرياض، والذي سلط الضوء على هذا المجال، وما يواجهه من عوائق تؤثر على مستقبل صناعة الفرنشايز من خلال هذا الحوار..

140

مشروع فرنشايز
بالمملكة..

22

شركة مائة

● من هو محمد المعجل في سطور؟

محمد إبراهيم المعجل، خريج اقتصاد من أمريكا، لي اهتمامات قوية بالفرنشايز منذ عام 1988م، وعضو في المنظمة الدولية للفرنشايز (IFA)، ومنذ ذلك الحين، أشكل حضورًا دائمًا لمؤتمر الفرنشايز في أمريكا.

● كيف ترى أهمية الفرنشايز في خريطة الاقتصاد؟

الفرنشايز (الامتياز التجاري) هو أحد أنماط البيزنس (الأعمال) الذي يمكن أن يعتمد عليه الاقتصاد الوطني؛ فهو عبارة عن منشآت صغيرة ومتوسطة؛ فالأصل في مشروع الفرنشايز أنه امتياز لشركة ذات سمعة جيدة، تتمتع بوضع مالي وإداري قوي، تمنح علامتها التجارية للآخرين بنظام الفرنشايز. وأي رائد أعمال يريد البدء في مشروع خاص، أمامه خياران؛ إما أن يؤسس مشروعًا بنفسه، أو عبر نظام الفرنشايز.

وأكدت الدراسات العالمية أن من يبدأ مشروعه بنفسه يواجه فشلًا بنسبة 67% خلال السنوات الثلاث الأولى، مقابل نجاح بنسبة 94% لمن يبدأ بنظام الفرنشايز. ويكمن سبب النجاح، في الدعم الذي تقدمه الشركة المانحة للفرنشايز للممنوح؛ لأن الشركة الأم قوية

ومتمكنة، بينما يواجه رائد الأعمال- الذي يبدأ مشروعه بنفسه- عدة معضلات؛ منها التسويق والإدارة، والتدريب. لذلك، نرى أهمية الاهتمام بالفرنشايز كنمط من أنماط الاستثمار، خاصة وأنه يلقى اهتمامًا أكبر من الجهات الممولة كالبنوك وصناديق التمويل؛ لأن المخاطرة في القرض متدنية جدًا لارتفاع نسبة النجاح؛ ما يساعد على انتشار ثقافة الفرنشايز، بينما تكون نسبة الفشل في المشاريع الريادية الأخرى عالية. ويخضع تحت نظام الفرنشايز أكثر من 116 نشاطًا تجاريًا من مطاعم وفنادق ومقاولات واستشارات وغيرها.

● فهل تنصح بالفرنشايز لرائد الأعمال؟

نعم، أنصح رائد الأعمال بأن يكون مانحًا للفرنشايز أو ممنوحًا، فحتى وإن بدأ مشروعه بنفسه، فإنه يجب أن يهييء نفسه لأن يكون مانحًا للفرنشايز، فمن مزايا مشاريع الفرنشايز تقليل عبء المتابعة والرقابة للجهات الحكومية؛ لأن الجهة المانحة تهتم بجودة منتجها وتراقب معايير جودتها بنفسها، كما تعمل مشاريع الفرنشايز على توسيع قاعدة الطبقة الوسطى؛ ما يمثل أمانًا للمجتمع.

** أنصح رائد الأعمال بأن يكون مانحًا أو ممنوحًا

تاريخ الفرنشايز في المملكة

● ماذا عن تجربة الفرنشايز في المملكة؟

مر تاريخ الفرنشايز في المملكة بأربع مراحل حتى الآن:

الثالثة

التعليم والتدريب على نظم وتطبيقات الفرنشايز، وأهمها عقود الفرنشايز وأدلة التشغيل، وأفضل التطبيقات. لذلك أرى أن المملكة مرشحة لتصدير الفرنشايز بتوسع كبير، كما كان لها السبق في بداية التسعينيات من خلال «الطازج/ البيك».

الرابعة

وهي مرحلة أكثر أهمية؛ حيث بدت الجهات المعنية تنظيم نشاط الفرنشايز على أسس علمية من خلال سن القوانين والتشريعات والإجراءات اللازمة.

الأولى

في نهاية السبعينيات، عندما حصلت شركة «بن زقر» على حقوق الفرنشايز من شركتين عالميتين، هما «مطاعم وبمبي» و «مارتين ايزنغ» لغسيل الملابس، لتأتي مرحلة أكثر ازدهارًا لهذه التجربة، وهي مرحلة ما بعد حرب الخليج لتحرير الكويت عام 1991م؛ إذ ارتفعت نسبة الحصول على الفرنشايز من الخارج حتى بلغ أكثر من 250 فرنشايز في السوق السعودي.

الثانية

تمثلت في انطلاق الشركات السعودية بمنح امتيازاتها؛ إذ أطلقت «مجموعة فقيه» عام 1994م من مكة المكرمة مطاعم الطازج كأول شركة سعودية تمنح فرنشايز؛ حيث وصلت إلى جاكارتا (إندونيسيا) شرقًا وشيكاغو (أمريكا) غربًا، ثم تلتها شركات سعودية أخرى بلغ عددها اليوم 22 شركة منها «كوب الذرة» التي وصل عدد امتيازاتها إلى 700 ممنوح امتياز في العديد من بلدان العالم، منها السويد شمال أوروبا.

● برأيك.. ما سبب فشل بعض مشاريع الفرنشايز بالمملكة؟

فشل بعض مشاريع الفرنشايز يرجع إلى عدم وضوح الرؤية والتحصير الجيد ودراسة الجدوى، وهي عناصر أساسية في نجاح أي مشروع. فالتطوير المستمر لا غنى عنه لاسيما في حالة مشاريع التشغيل الناجحة؛ وذلك لمواكبة التغير المستمر الذي يطرأ على ظروف الأسواق العالمية، ومتطلبات الأسواق المحلية.

● يشتكي بعض رواد الأعمال من تعنت بعض الجهات الممولة في تمويل مشاريع الفرنشايز ، فما السبيل لحل معضلة التمويل؟

القروض المالية «للفرنشايز» من أقل القروض مخاطرة لارتباطه بعلامة تجارية قائمة ومضمونة؛ لذا أطال الجهات الممولة للمنشآت الصغيرة -وعلى رأسها بنك التسليف- بإعطاء نظام الفرنشايز ما يستحقه من دعم وتمويل مالي وإداري.

غياب التشريعات

● هناك سلبيات للتجربة في سوق العمل، فهل غياب التشريعات هو السبب؟

نعم، فقد أفرز غياب النظام لدى الشارع التجاري خلطاً بين الوكالة التجارية والامتياز التجاري(الفرنشايز)، فالأخير سوف يصدر له تشريع خلال الفترة القليلة القادمة؛ إذ تعمل وزارة التجارة والاستثمار جاهدة على إعداده ، كما أن هناك اهتماماً رسمياً به بصورة تختلف عن ذي قبل.

وبحسب مشاوراتنا مع بعض مسؤولي وزارة التجارة والاستثمار، فقد تم وضع خمس مواد في نظام الوكالات التجارية خاصة بنظام الفرنشايز، رغم أنه من المفترض أن تكون بنظام مستقل، لوجود اختلافات في جوهر النظام بين الفرنشايز والوكالة التجارية. وأحذر من عدم قدرة تنظيم الفرنشايز على مواجهة أية عوائق متوقعة؛ فذلك يهدد نظام الفرنشايز ككل.

ثقافة الفرنشايز

● هل ترى أن ثقافة الفرنشايز منتشرة في سوق العمل بالمملكة؟

جهل البعض بالفرنشايز أدى إلى وجود خلط بين الفرنشايز والوكالة التجارية، فهناك مثلاً تجار أعطوا ما كانوا يظنون أنه فرنشايز لأكثر من ممنوح وبضوابط تخالف شروط «الفرنشايز». لهذا أتخوف من أن تستمر هذه الضبابية إلى ما بعد اعتماد النظام المرتقب؛ وهو ما قد يخلق ثغرات تعيق العمل بالأسلوب الصحيح، فهناك فمئلاً شروط وضوابط لعقود الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية لا تقل عن 70 صفحة ويصل بعضها إلى 400 صفحة، بينما لا تزيد هذه الضوابط لدينا عن 4 صفحات فقط.

● ما التحديات التي تواجه الفرنشايز بالمملكة ؟ وما الحل؟

تتمثل التحديات في قلة الوعي بجدوى مشاريع الفرنشايز، سواء على مستوى المانح أو الممنوح. علاوة على أن الشركات التي يمكنها منح فرنشايز بالمملكة، لا تزال بعيدة عن جدوى وأهمية هذا النظام ودوره في تعزيز حضور اسمها التجاري. أضف إلى ذلك، أهمية الوعي بجدوى «الفرنشايز» سواء على مستوى المانح أو الممنوح أو صناديق التمويل وجهات الارتباط.

وأطال الجهات الداعمة للمنشآت الصغيرة، بتوفير قروض وتسهيلات لمشاريع الفرنشايز، بمنحها امتيازات تشجيعية باعتبارها أقل خطورة عند تسديد القروض.

وأتمنى أن يكون في كل غرفة تجارية لجنة للفرنشايز تتولى نشر الوعي والثقافة بالفرنشايز في المجتمع المحلي حول الغرفة التجارية المعنية عن طريق المحاضرات، والندوات، والمؤتمرات، والملتقيات، والمعارض، مع عقد لقاءات مع الجامعات، وخاصة كليات إدارة الأعمال، وأن يكون هناك مسار للخروج في تخصص الفرنشايز؛ لأنني أتوقع رواجاً كبيراً لشركات الفرنشايز؛ وهو ما يتطلب شباباً على دراية بهذا النمط الاقتصادي القوي.

دعامة للاقتصاد الوطني

● إلى أي مدى يمكن أن تشكل مشاريع الفرنشايز دعامة للاقتصاد الوطني؟

للفرنشايز خصائص وطنية تستدعي تحفيز وتشجيع الدخول فيه، خاصة وأن غالب المشاريع التي تقوم على الفرنشايز تكون منشآت صغيرة، وتلك تمثل دعامة لا يستهان بها في الاقتصاد، باعتبار أن أكثر من 80% من الاقتصاد يتركز في المنشآت الصغيرة. ونحن لا نطلب أن تتحول كل المنشآت لنظام الفرنشايز، لكن يمكن اعتبار النظام داعماً لمسيرة هذه الشريحة العريضة من المنشآت.

وأرى أهمية الفرنشايز للطبقة الوسطى التي تتلاشى أمام الطبقة العليا أو الدنيا، فالولايات المتحدة الأمريكية تعطي الفرنشايز اهتماماً استثنائياً من خلال هيئة خاصة داخل الكونجرس تتولى شؤونها؛ لعلها بأهمية هذا النظام في تعزيز حضور الطبقة الوسطى والتقليل من البطالة ورفع مستوى المعيشة. ولذلك لا تهتز الطبقة الوسطى لديهم حتى عند حدوث أعتى الهزات الاقتصادية.

● ما آخر إحصائية لمشاريع الفرنشايز بالمملكة، وكيف ترى مستقبل هذا النمط الاقتصادي بالمملكة؟

تشير آخر الأرقام إلى أن عدد الشركات المانحة بالمملكة يبلغ حوالي 140 شركة. مشاريع «الفرنشايز» لا زالت تسجل في كثير من الأحيان باسم «المانح»، والمفترض أن يسجل كمنشآت مستقلة باسم «الممنوح»، وفي بعض الأحيان يكون المشروع باسم الشركة المانحة؛ لعدم سهولة التسجيل، كما أن بعض المكاتب الرسمية تتعامل معك كمانح وليس كممنوح، لكن بعض فروع البلديات بدأت تتفهم طبيعة هذا النشاط.

franchise News



شركات تمنح الفرنشايز

نعرض عليك عزيزي طالب الفرنشايز قائمة ببعض الشركات التي تمنح الفرنشايز طبقاً لشروط كل منها، وهي:

1. شركة ناش

مركز ناش للملابس الرياضية والعملية الجاهزة، ماركة مسجلة بوزارة التجارة في دولة الكويت، تعني بكل ما يحتاجه الجنسان من ملابس رياضية وعملية راقية تواكب العصر والموضة، وتتماشى مع المجتمع المحافظ، وتخاطب فئة الشباب العصري، الذي يقضي يومه بين العمل والترفيه، فليس هناك ما يناسبه سوى أن يرتدي أجمل الموديلات وأجود الأقمشة.

2. أتيليه الطاهرة

مشروع كويتي بترخيص «مشغل نسائي» لإنتاج الملابس والكماليات للمحجبات، يحرص على الإنتاج باستخدام مواد أولية ذات جودة عالية، مع تقديم منتجات جديدة تناسب أذواق الفئة المستهدفة محلياً وخارجياً. ويتجه الأتيليه إلى عقد تحالفات مع مندوبين أو

تعمل في إنتاج وتقطير النباتات العطرية التي تدخل في صناعة العطور المستعملة في الزينة وكذلك في الأغراض الطبية.

يقوم المشروع على فرز واستخلاص تلك النباتات من خلال عمليات التقطير النباتي بواسطة أجهزة حديثة تفصل الزيت عن الماء عبر عمليات التبخير، مثل: عمليات تقطير ماء الورد والنباتات الأخرى، ونبات الزعتر والقرنفل وغيرها من النباتات الطبيعية، حيث يتم تعليبها من خلال عملية التقطير في قنينات مخصصة، ثم عرضها في السوق المحلية وأسواق دول الخليج.

أتيليهات في منطقة الخليج والأسواق الخارجية من أجل انتشار منتجاته ووصولها لكافة الفئات المستهدفة.

وللأتيليه عدة خطوط إنتاج منها ما يكون لمنتجات محددة وبتصاميم مختلفة، وأخرى موسمية، مع الحرص على الابتكار والتميز والجودة.

3. مركز جمالك وجوالك

تتمثل خدمات مركز جمالك وجوالك في برمجة الجوالات وصيانتها والطباعة الليزر والجوالات وملحقاتها وإكسسواراتها، علماً بأن فريق الصيانة كله من النساء السعوديات.

4. مشاريع فارس العمري

1- يعرض طالب الحصول على الفرنشايز المتجر المقترح.

2- تقوم توبي بإجراء جدوى للفرع.

3- يقوم الطرفان بالمراجعة والموافقة على الدراسة، ثم المضي قدماً في توقيع العقد.

4- يدفع طالب الحصول حق الامتياز رسوم البدء.

5- تقوم الشركة بتصميم المتجر وفقاً للأبعاد والمعلومات المقدمة.

6- يكون طالب الفرنشايز مسؤولاً عن إعداد الفرع بتجهيزاته.

7- يستأجر طالب الفرنشايز فريق العمل تحت إشراف توبي كمبيوتر.

8- تقوم توبي كمبيوتر بتدريب فريق العمل.

9- يقوم طالب الفرنشايز بشراء المخزون الذي سيتم عرضه بالفرع وفقاً للاتفاق.

10- ترتب توبي كمبيوتر للحفل الافتتاحي للمتجر وبناء العلامة التجارية.

توبي كمبيوتر تمنح الفرنشايز في عشر خطوات



المملكة العربية السعودية «توزيع ومتاجر». تمتلك المجموعة 14 فرعاً في أكبر وأشهر المراكز التجارية في مصر والسعودية، إضافة إلى التسوق عبر الإنترنت، كما تقوم شركة توبي بتصنيع إكسسوارات الحواسيب والهواتف المحمولة بمستويات ومعايير مختلفة. وتحدد توبي كمبيوتر عشر خطوات لمنح الفرنشايز:

شركة توبي للكمبيوتر هي إحدى شركات مجموعة بست باي المتخصصة في مجال بيع معدات تكنولوجيا المعلومات بما في ذلك الحواسيب والهواتف المحمولة والأجهزة اللوحية وأجهزة الألعاب وملحقاتها.

تأسست مجموعة بست باي منذ عام 2000، وتعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات لأكثر من 15 عاماً إلى الآن في مصر، و 10 أعوام في



الذهبية للفرنشايز



لكي نتعرف على مفهوم الفرنشايز بشكل بسيط، نتناوله بشمول ودقة تحت مفهوم "مظلة الفرنشايز الذهبية" والتي ينصوي تحتها جميع عناصر الفرنشايز دونما استثناء؛ ليتمكن رواد الأعمال أو المهتمون بالفرنشايز من استيعاب صورته الشاملة؛ وذلك من خلال النقاط التالية:



6

التجانس

لابد من وجود ما نسميه بـ «كيميا» الفرنشايز» بين المانح والممنوح.

5

الاستنساخ

على الممنوح أن يؤمن بأن الفرنشايز يعني استنساخ نشاط وتجربة المانح بكل تفاصيلها.

4

التفاوض

لا يتم الفرنشايز إلا من خلال التفاوض المثمر بين المانح والممنوح إذا كانت هناك رغبة صادقة من الطرفين.

9

الخبرة

على الممنوح التأكد من أن الفرنشايز الذي يحوزه، تتجاوز خبرته عشر سنوات.

8

النظام

على الممنوح التأكد من وجود الوثائق والأنظمة القائم عليها نشاط الفرنشايز ليشمل أدلة التشغيل، والتدريب، وإدارة الموارد البشرية، وجودة العمل، الخ.

7

حقوق الملكية الفكرية

خط أحمر لا يمكن تجاوزه وفق الأعراف والقوانين العالمية.

وبعد أن تعرفنا على المظلة الذهبية للفرنشايز وما تحمله من توفيق حول العناصر الأساسية للفرنشايز:

نسلط الضوء سريعاً على بيئة الفرنشايز القانونية والتي تُعد مفتاح النجاح للمانح والممنوح، وصمام الأمان في استمرار العلاقة التجارية بينهما. لقد حاولت استيعاب الميزان القانوني للفرنشايز (كما هو موضح في الشكل التالي) فلا بد من إقرار المانح والممنوح، ومصادقة الجهات الرسمية ذات العلاقة على جميع العناصر القانونية التي تشملها المستندات والوثائق والخطابات المتداولة بين المانح والممنوح، والتي من المفترض أن تخضع لقوانين البلد الأم، أو البلد المضيف، أو القوانين الدولية و/أو الإقليمية.

FRANCHISE



الطريق للفرنشايز يبدأ من العلامة التجارية الناجحة:

العلامة التجارية هي الفارق الجوهري بين الجيد والرديء من المنتجات

لا يغفل المتابع لسوق العمل في الآونة الأخيرة مدى الاهتمام المتعاظم للشركات الناشئة بالمملكة في شتى المجالات بصناعة العلامة التجارية الخاصة؛ ما جعل المصممين يولونها عناية فائقة بلمساتهم الفنية وصولاً لإنتاج "شعار العلامة التجارية"، في وقت يتفق فيه كثير من الخبراء على أن صناعة العلامة التجارية "BRANDING" هي البداية الحقيقية لأي شركة ناشئة في ظل وفرة المنتجات، فيما يرى غيرهم أنها المسؤولة عن الصورة الذهنية لدى العميل عن المنشأة.

"رواد الأعمال" سلطت الضوء على كيفية صناعة "العلامة التجارية" لمعرفة المبادئ التي تؤطر لها، وأسس ومعايير صناعتها والمراحل التي تمر بها، ومدى ارتباطها بطرح المنتج كفرنشايز.

صناعة التغيير

يقول خالد الهندي؛ صاحب شركة "doo" أن العلامة التجارية لم تعد اليوم من الكماليات أو الجوانب الثانوية في المنظمات أو المنتجات، خصوصاً في زمن تزدهم فيه الأسواق وتتباعده فيه أطراف المدن وتزداد حدة التنافس بين الشركات في تسويق منتجاتها وخدماتها، بل أصبحت العلامة التجارية اليوم هي الفارق الجوهرى بين الجيد والرديء من المنتجات، وهي القرار الفاصل لدى المستهلك لاختيار منتج أو سلعة عن أخرى، فبمجرد وضع علامة تجارية لشركة مثل ستاربكس على فنجان القهوة يرتفع سعره تلقائياً إذا ما قورن بآخر يحمل علامة تجارية مختلفة.

ويؤكد أن العناية بالعلامة التجارية تكتسب أهميتها، من كونها من يصنع التغيير ويبني الصورة الذهنية لدى العميل عن المنتج، وبوجودها تكتسب المنتجات مكانتها في السوق وترتيبها بين المنافسين.

خالد الهندي: ضروريات وليست كماليات

ليست مجرد شعار

وقال "الهندي" أن العلامة التجارية ليست مجرد شعار رُسم بطريقة فنية معينة، وتم تطبيقه على عدة منتجات أو تطبيقات فحسب، بل هي أكبر من ذلك بكثير، فهي كل ما يراه المستهلك أو يسمعه أو يشعر به تجاه المنتج؛ وهو ما يؤدي إلى بناء صورة ذهنية عن المنتج أو الخدمة ليتضح في النهاية مفهوم العلامة التجارية.

مشاريع وطنية ناشئة

ويضيف: ظهرت في سوقنا المحلي مؤخراً، مشاريع وطنية ناشئة ومنتجات أثبتت تميزها ونجاحها، بل تطور بعضها ليتوسع وينتشر عالمياً، وهي مشاريع صنعت علامات تجارية منافسة. وأضاف: إننا في شركة doo نبني علامات تجارية متميزة عبر منظومة عمل تبدأ من اجتماعنا مع العميل ومرحلة بناء الاسم التجاري، يتبعها الهوية البصرية وتطبيقاتها، وبيان طرق استخدامها بكافة المخرجات، ورسم خطط التسويق والمبيعات وتجارب العملاء.

زيد أوركنجي: أربعة مفاتيح مهمة لرسم الصورة الذهنية للشركة

مزيج من الأمور الإدارية

ويرى زيد أوركنجي؛ مستشار الأيسام، وصاحب شركة Brandship، أن العلامة التجارية لا تتوقف عند تصميم الشعار "logo"، بل هي مزيج من الأمور الإدارية من خلال أربعة مفاتيح مهمة في رسم الصورة الذهنية للشركة؛ الأمر الذي يرفع من قيمتها في السوق.

ويؤكد أن العلامة التجارية هي سبب بقاء المنتج في ذهن المستهلك، كما تفوق قيمتها أحياناً قيمة المنتج نفسه بحسابات الربح، موضحاً أن سوق العمل السعودي أصبح يهتم بالعلامة التجارية، ويعرف مدى أهميتها، بدليل التركيز على الفرشائز والحصول على وكالات لأكبر الأسماء التجارية العالمية المعروفة وجلبها لداخل الوطن.

ويضيف أوركنجي: أصبح التنبيه لهذا الأمر من ضروريات الشركات التي وجدت نفسها اليوم تنافس في أسواق كبيرة وتسعى أن تكون هي خيار المستهلك الأول، فقيمة شركة "ابل" على سبيل المثال، فاقت في العام 2011م إجمالي خزينة الولايات المتحدة الأمريكية بنحو ملياري دولار؛ ما يعني أن التركيز في هذا المضمار يهتم بالعلامة التجارية على أنها لا تقوم على علم واحد فقط كالتصميم مثلاً، بل على مزيج إداري متكامل يخرج على هيئة "رمز" يتداول سريعاً بين المستهلكين؛ ليكون "الصورة الذهنية"، وهو مزيج يختصر في أربعة مفاتيح هي: الاستراتيجية، والاسم والتصميم، والإخراج والتنفيذ، والتسويق والمتابعة، يهدف جميعها إلى نتائج إيجابية لتجربة العميل.

يوضح أوركنجي وجود خصائص للعلامة التجارية بعد عمل كل الإجراءات القانونية اللازمة لتسجيلها وحمايتها، منها:

خصائص العلامة التجارية

1. أن يكون لديها استراتيجية "خطة عمل" مدروسة بشكل جيد وتنفذ بدقة.
2. وضع استراتيجية وسم صحيحة وسليمة تميزها عن المنافسين.
3. التأكد دوماً من جودة المنتجات أو الخدمات المقدمة.
4. تطوير منتجاتها وخدماتها حسب توجه السوق والعملاء.
5. الاستمرار في عمل بحوث ودراسات على الشريحة المستهدفة ومعرفة متغيرات السوق.
6. السعي دائماً للحصول على حصة أكبر من السوق؛ وبالتالي تتوسع في الأسواق الأخرى جغرافياً.
7. أن تضع خطة تسويقية مبتكرة في ظل التكنولوجيا الحالية، وتكون ذات اسم مميز: سليم النطق وسهل الحفظ.

ويرجع "أورقنجي" سر صمود بعض الأسماء التجارية في الأزمات الاقتصادية لسر بنائها لاسمها وحصولها على حصة كبيرة في السوق، والأهم من ذلك بناء الثقة لدى العملاء، وبناء القيمة المعنوية والمادية لها؛ حيث يشتري المستهلك القيمة وليس السعر فقط، مبيناً أن صناعة العلامة التجارية هي الطريق لنجاح المنتج وعرضه كفرانشايز.

دلالات عميقة

وتأييداً للرأي السابق، يرى وائل الترابي؛ صاحب شركة "الخطة الناجحة للعاية والإعلان" المتخصصة في صناعة العلامة التجارية، أن العلامة التجارية ليست فقط الاسم، أو الشعار أو الألوان الخاصة بتلك العلامة، بل هي أعمق من ذلك؛ إذ تشمل المشاعر والأفكار المرتبطة بتلك الخدمة أو المنتج لخلق تجربة مميزة وخاصة لدى المستهلك.

وأوضح أن العلامة التجارية الناجحة تكون ذات مصداقية ومغزى، فريدة من نوعها، شاملة، مستديمة، واضحة، وموثوقة لدى المستهلك، وتضيف إليه قيمة مضافة. ويضيف الترابي أن أهمية العلامة التجارية تبرز عندما يصبح لها قيمة مادية ومعنوية؛ ما يعني أنه بعد مرور سنوات من النجاح في المنتجات أو الخدمات وكسب ثقة المستهلك وتحقيق مكانة جيدة في السوق، سيكون لتلك العلامة التجارية شأن في السوق، وقيمة مادية عالية، علاوة على القيمة المعنوية والمتمثلة في مشاعر العميل تجاهها من حيث حبها وتفضيلها على غيرها، وهنا تتجلى أهمية صناعة العلامة التجارية بالشكل الصحيح.



معايير مهمة

ويؤكد نايف المرحوم؛ صاحب شركة "روح" لصناعة العلامة التجارية، أن هناك أربعة معايير لصناعة العلامة التجارية منها: وضع استراتيجية، والاسم والتصميم، والإخراج والتنفيذ، والتسويق والمتابعة، مشيراً إلى أن مرحلة وضع الاستراتيجية تنقسم إلى نقاط مهمة، منها الرؤية ووضوحها واختزالها في قالب فني، بحيث تعطي دلالات كاملة وشاملة عن مفهوم المنتجات أو الخدمات التي ستقدمها الشركة، إضافة إلى ما تمتلكه من ميزة تنافسية، مع تحديد الشريحة المستهدفة؛ ما يؤهل العلامة التجارية لأن تصبح فرانشايز.

مصطلحات الفرنشايز

للفرنشايز مصطلحات خاصة به كجزء أصيل من اقتصاد أي دولة، وهو ما نبينه لك عزيزي القارئ وفق تعريفات المنظمة العالمية للفرنشايز IFA:

الفرنشايز Franchise

هو اتفاقية أو ترخيص بين طرفين مستقلين قانونياً، يعرف الأول بالمانح (Franchisor) والآخر بالممنوح (Franchisee)، وطبقاً لذلك:

1. للممنوح استخدام الاسم التجاري والعلامة التجارية وأنظمة العمل الخاصة بالمانح وتسويق منتجاته وخدماته.
2. للممنوح تسويق منتجات وخدمات المانح باستخدام أساليب وطرق تشغيل شركة الأخير.
3. للممنوح الاستفادة من حقوق المانح والدعم المصاحب لهذه الحقوق.
4. للمانح تحصيل رسوم من الممنوح مقابل استخدام حقوقه.

المانح

Franchisor

هو مالك العلامة التجارية، والحقوق المرتبطة بها، وأنظمة العمل المتبعة في التشغيل، وتقديم المنتجات والخدمات، وهو من يتيح للممنوح الاستفادة مما يقدمه.

الممنوح

Franchisee

هو من يحصل من المانح على حق الانتفاع بما يقدمه تحت الاسم التجاري لشركته وعلامتها التجارية وما يصحبها من أنظمة عمل. كذلك يحق للممنوحين (أصحاب رخصة الماستر **Master License**) منح رخصة وحدة فرعية **Sub-Contract** **Franchise License** ، وهنا يطلق عليه: صاحب رخصة وحدة فرعية **Sub-Franchisee** .

مستقبل مشرق للفرنشايز

يقوم الفرنشايز بدور بالغ الأهمية في النهوض بباقي قطاعات الاقتصاد؛ إذ لاتساعد مشروعاته على نمو المشروعات الصغيرة فقط، بل تخلق أيضًا أعمالًا تجارية جديدة أسرع من غيرها. ويؤكد تقرير لموقع خبراء الاقتصاد « IHS »، حول أعمال الفرنشايز دوليًا، حدوث نمو متزايد في جميع قطاعات الفرنشايز، بالرغم من الأزمات التي يشهدها الاقتصاد في كثير من الدول؛ إذ يُعد الفرنشايز هو محرك النمو للشركات الصغيرة.

نتائج إيجابية

تضمن التقرير النتائج التالية:

1 يزداد عدد منشآت الفرنشايز عامًا بعد الآخر.

2 بالرغم من تغير نسبة نمو العمالة على المستوى الأوسع للاقتصاد، إلا أنها تزداد في قطاع الفرنشايز على نطاق واسع، كما حدث في السنوات الأربع الماضية.

3 زاد أعمال شركات الفرنشايز بنسبة 5.5 %.

4 زاد الناتج القومي من قطاع الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية بنحو 521 مليار دولار (5.2 %).

5 تشهد الأعمال التجارية ظروفًا إيجابية مستقبلاً، من حيث المعايير والتأثير على قدرة الفرنشايز لتشغيل مشروعات مستقلة؛ وذلك عبر علاقة طويلة الأمد مع ممنوحي الفرنشايز.



وفي تقرير لرابطة الفرنشايز الدولية « IFA's » عبر قادة الأعمال عن قلقهم من التغيير في المعايير المشتركة لأصحاب العمل؛ إذ أظهر بحث استطلاعي قاموا به، أن 94 % من قادة الأعمال يعتقدون أن التغيير في المعايير المشتركة لأصحاب العمل سيزيد تكلفة ممارسة الأعمال التجارية.

مأخوذ من موقع :
www.franchising.com

ولاشك في أن تطبيق مثل هذه المعايير المشتركة لأصحاب العمل لمشروعات الفرنشايز، سيفرض تكاليف إضافية على أصحاب الفرنشايز؛ بسبب الحاجة لمزيد من الرقابة والتأمين ضد المخاطر .

ويقول جيمس جيليليا؛ الخبير الاقتصادي بموقع « IHS »: « إن عدم الوضوح بشأن المعايير المشتركة لأصحاب العمل الصادرة عن « NLRB » يمكن أن تعرقل نمو أعمال شركات الفرنشايز والعمالة والإنتاج الخاص بها» .



جويل لبيافا

مستشار وخبرة طويلة في مجال
الفرنشايز أو الامتياز التجاري و المعروف
بملك الفرنشايز يمتلك موقع:
Franchise Business University

دليلك المثالي لعالم الفرنشايز

هذا الدليل مقسم إلى عدة أقسام، لكل منها أهميته
في عالم الفرنشايز، وهي:

- نموذج الأعمال
- الأثر الاقتصادي للفرنشايز
- منح رخصة الفرنشايز للشركات
- ما الذي تحصل عليه كمنوحي فرنشايز؟
- الفرص في عمل الفرنشايز
- قطاع الأغذية
- قطاعات أخرى
- شراء مشروع فرنشايز (الخطوات)
- خطة أعمالك لمشروع الفرنشايز
- الإجراءات القانونية
- التمويل
- سياسات العمل



لذلك، صار «سنجر» قادرًا على بيع الكثير من الآلات، وهو أمر رائع، ولكن لا يزال في حاجة إلى طريقة توزيع أفضل. وكونه رجل أعمال رائدًا، فقد عرف كيفية القيام بذلك.

في عالم الفرنشايز اليوم، عند شرائك مشروع فرنشايز؛ فهذا يعني أنك تشتري ترخيصًا، وهو ما يعود الفضل فيه إلى «سنجر» وشركائه.

النموذج

الفرنشايز (منح الامتياز التجاري)، هو قيام مؤسس المشروع (مانح الفرنشايز) بتكرار مشروعه عبر الدخول في شراكة مع آخرين (منوحي الفرنشايز) يسعون إلى الحصول على فرصة لامتلاك مشاريعهم الخاصة؛ ما يوفر أسهم عادلة لمنوحي الفرنشايز. وهذا يعني

كان «إسحاق سنجر» أول من حصل على براءة اختراع لماكينه خياطة تُستخدم على نطاق واسع. وعلى الرغم من ظهور شيءٍ شبيهٍ بمثل هذه الآلات في منتصف القرن الثامن عشر يعمل بشكل جيد جدًا، لكن سنجر أتى بفكرة جعلتها تعمل بصورةٍ أفضل بكثير، وبما فيه الكفاية للبيع، إلا أنها كانت مكلفة؛ إذ بلغ سعر الواحدة حينها 120 دولارًا. وبالتالي ، لم تكن آلات سنجر للخياطة في متناول معظم الأمريكيين.

في هذه الأثناء ابتكر أحد شركاء «سنجر» وسيلة توفر هذه الآلات بأسعار معقولة، وهو ما نسميه اليوم بنظام الدفع بالتقسيط. وبسبب هذه الفكرة التمويلية المبتكرة، أصبح متاحًا للبسطاء شراء ماكينات الخياطة «سنجر» وسداد ثمنها على أقساط. ونتيجة

دعونا نبدأ

للتعرف على تاريخ الفرنشايز، أورد لكم مقتطفات من كتابي المعروض مجانًا عبر الإنترنت بعنوان: «مدخل مناسب لعمل الفرنشايز»، وفيه يتفق معظم الخبراء في هذا المجال على أن نموذج الأعمال الحديثة من الفرنشايز يمكن إرجاعه إلى عملاق ريادة الأعمال المعروف باسم «إسحق ميريت سنجر» ، وهو نفسه اسم ماكينات الخياطة «سنجر».

في أواخر القرن الثامن عشر (1800s)) لم يكن هناك شيء «آلي» بالمعنى الكامل بالنسبة لمهنة تصنيع الملابس، فقد كان كل شيء تقريبًا يُحَاك باليد، في ظروف عملٍ غير مثالية، علاوة على أن النساء كان يعملن في الخياطة لساعاتٍ طويلة.

5. الشركات المحيطة.

6. البلديات.

7. وغيرهم.

إنّ الفرنشايز عالم من البدايات الجديدة؛ عالمٌ يطرد الناس فيه رؤساءهم ليصبحوا هم المدراء الجدد.

يُعدّ الفرنشايز نموذجًا ناجحًا للعمل المثالي للشخص المناسب، فالفرنشايز عالم من الأرقام؛ عالم التمويل الضخم؛ عالم خطط الأعمال؛ عالم فيه كثيرٌ من المحامين، والوسطاء، والاستشاريين، ومدوبي المبيعات

في الشركات الحاصلة على رخص الفرنشايز إلى 8.8 مليون في الولايات المتحدة وحدها، بزيادة تقارب 3 ٪ من المكاسب التي شهدها عام 2014.

ومع افتتاح أعداد أكبر من مواقع الفرنشايز، وخلق مزيد من فرص العمل، فإن تقديرات IFA تشير إلى أن صناعة الفرنشايز ينبغي أن تولّد حوالي 890 مليار دولار في مجال الأعمال التجارية.

وظائف

الفرنشايز كصناعة، يعتبر أضخم موفر لفرص العمل؛ وهو ما يتطلب سن تشريعات تسمح بإبقاء صناعة منح رخص الفرنشايز في المرتبة الأولى من حيث خلق فرص العمل كما هي اليوم.

ويستفيد كثيرون من أصحاب الشركات والأفراد من منح رخص الفرنشايز، خاصة عندما يزداد نمو هذه الصناعة؛ وذلك لأنه قبل فتح مشروع فرنشايز في المنطقة، تكون هناك أمور تسهم في نمو الاقتصاد، وبعد افتتاح المشروع، تظل المنطقة المحلية تستفيد من بعد الفوائد المترتبة عليه.

المستفيد من الفرنشايز

يستفيد من الفرنشايز ما يلي:

1. البنوك.
2. كتّاب خطط الأعمال.
3. المحامون المتخصّصون في مشروعات الفرنشايز.
4. أصحاب الملك.

أن مانح الفرنشايز استثمار أمواله في البداية حتى نجح المشروع، ثم جعل نموه فيما بعد، من خلال استخدام أموال الآخرين (ممنوح حق الفرنشايز).

هل هذا منطقي؟

وفيما يلي تعريف نظام الفرنشايز بأسلوب نصي؛

عادةً ما ينطوي الفرنشايز على قيام مانح الفرنشايز بمنح ممنوح الفرنشايز الحق في حمل اسم علامته التجارية المسجلة وفقاً لنظام محدد. وتقع الامتيازات عادة في داخل إقليم معين أو في مكان واحد محدد، ضمن مدة محددة متفق عليها. يُمنح ممنوح الفرنشايز رخصة لاستخدام علامة الشركة التجارية، وأنظمتها، وافتاتها، وبرمجياتها، وغير ذلك من الأدوات والنظم المملوكة لشركة مانح الفرنشايز، وفقاً للمبادئ التوجيهية المنصوص عليها في عقد الفرنشايز.

وشراؤك رخصة فرنشايز، يعني شراء نظام عملٍ مع كل مايتعلق به.

الأثر الاقتصادي

للفرنشايز- كصناعة- تأثير كبير على الاقتصاد؛ حيث تستفيد منه الدول اقتصادياً بشكل كبير، فطبقاً لموقع Qiigo.com:

«تقدّر جمعية الفرنشايز الدولية (IFA) أن أكثر من 120 ألف رخصة فرنشايز جديدة تم منحها في عام 2015، فيما أضافت صناعة الفرنشايز نحو 250 ألف وظيفة جديدة في عام 2016؛ ما يرفع إجمالي عدد فرص العمل



الفرنشايز في المملكة.. عقبات وفرص (1)

يمثل الفرنشايز (الامتياز التجاري) عملاً متسارع النمو جدًا في المملكة العربية السعودية؛ إذ يدر مكاسب ضخمة للاقتصاد، وينتشر نشاطه في أنحاء البلاد؛ ما يوفر فرصًا هائلة للمملكة لتأسيس بنيتها التحتية التجارية، وتطوير العمل ذي التوجّه المحلي بطريقة فعّالة ومربحة، كما يوفر فرصًا متنوعة لرواد الأعمال.

ومع ذلك، لا توجد قوانين محدّدة تسهم في دعم صناعة الفرنشايز في المملكة، بينما مانح الفرنشايز "الفرنشايزور" الذي يدخل المملكة تحكّمه وتنظمه قوانين، ولوائح، وتشريعات مختلفة بدلاً من قانون واحد وشامل يحكم الفرنشايز وينظمه.



وفي دراسة أعدها الدكتور محمد الدليم القحطاني أستاذ الإدارة بجامعة الملك فيصل، تسعى المملكة إلى تنويع مصادر اقتصادها بعيداً عن البترول، فتشجع رواد الأعمال على بناء اقتصاد أكثر حيوية قائم على الأعمال الريادية يُنظر إليه على أنه جزء بالغ الأهمية لهذه العملية.

الفرنشايز عالم من الفرص

وأشارت الدراسة -التي قُدمت في المؤتمر الدولي حول الاقتصاد وإدارة الشبكات EMNet 2015 - إلى عدة أسباب جعلت من الفرنشايز عالماً للفرص في المملكة، تمثلت في:

وينظم الفرنشايز «قانون وكالة التجارة» التابع لقانون التجارة السعودي كما هو الحال في العديد من دول العالم، فهناك نقص في منظمات الفرنشايز، كم أن جمعيات الفرنشايز -التي هي جزء من الغرف التجارية السعودية - تأخذ حالياً دور منظمات الفرنشايز إلى حد ما، علاوة على وجود نقص في الخدمات الاستشارية للفرنشايز التي تستطيع تطوير المفاهيم السعودية المحلية وتزودها بالمشورة القانونية والمالية.

تُعد السعودية أكبر منتج للنفط في العالم، وبالتالي يعتمد اقتصادها عليه، بالرغم من أن عدد سكانها يتجاوز 23 مليون نسمة.

يمتلك رواد الأعمال السعوديون عموماً ما يكفي من رأس المال للاستثمار في الأعمال التجارية، ويحاولون جاهدين تجنب المجازفة بتأسيس أي فكرة أو مفهوم جديد، وخصوصاً في حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة.

تدرك الحكومة السعودية أهمية أن تكون مستقلة عن صناعة النفط.

وبالرغم من ذلك، يعاني السوق السعودي من عوائق تسعى الجهات الرسمية والحكومية لإزالتها في مجال الفرنشايز، خاصة وأن البيئية التشريعية ليست مهيأة لدعم الفرنشايز الذي يفتقد قانوناً محدداً يقرر العلاقة بين المانح والممنوح كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا.

السعودية تمتلك 60 % من فرنشايز دول الخليج

الفرنشايز في السعودية

يعدّ الفرنشايز مفيداً لتطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة في السعودية، فهناك علاقة كبيرة بين الفوائد الملموسة للفرنشايز وبين نجاح الشركات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى تطوير أسلوب الحياة عموماً. وتمتلك السعودية 60% من فرنشايز الدول الخليج، ومع ذلك لا يزال ميدان بحث الفرنشايز لم يُتحرر عنه على نطاق واسع، علاوة على وجود بعض العوائق. وتكمن العوائق الأساسية في الافتقار إلى قانون محدّد ينظم الفرنشايز ووجود معضلات، مثل: أعمال الترويج، والمنتجات، والموقع وفقاً للمعتقدات الاجتماعية والتقاليد السعودية. ورغم أنّ الوجبات السريعة تعتبر إمكانات كبيرة لدخول سوق الفرنشايز، إلا أنه تم تحديد عوائق قانونية وتشغيلية مثل: إضفاء الطابع السعودي عليها، واللوائح التنظيمية المحدودة للفرنشايز، والوصول إلى الموردين الموثوقين، وإلى إمدادات الجودة.

الإطار النظري للدراسة:

ويشير كل من Luangsuvimol و Kleiner إلى أنّ الفرنشايز علاقة عمل مستمرة وطويلة الأجل؛ حيث يمنح الفرنشايزور الفرنشايزي الحق في مزاولة الفرنشايز بشروط يُتفق عليها، وقيود للقيام بأعمال تستفيد من التجارة و/أو علامات الخدمة للمانح، وتزوّد الممنوح بالمشورة والمساعدة في التنظيم والمعاملات التجارية، وإدارة الأعمال الخاضعة للمرخص له.

وبالرغم من أن شركات الفرنشايز تواجه تحديات جديدة كل يوم، مثل: قضايا قانونية، وحملات تسويق، والعلاقة بين المانح والممنوح، واستخدام نظام تقني عالي الجودة، إلا أن الفرنشايز يُعد من أشهر وأنجح الاستراتيجيات للشركات للدخول إلى أسواق جديدة، وتوسيع نطاق العمليات التشغيلية مع تكلفة منخفضة نسبياً، ومخاطر أقل، واستثمار أولي.

ويبين الجدول التالي، التوزيع الرقمي والنسبة المئوية لأعمال الفرنشايز حسب البلد (طبقاً لعام 2011):

النسبة المئوية %	عدد مشاريع الفرنشايز	البلد
23.6	97	الولايات المتحدة الأمريكية
11.5	44	المملكة المتحدة
11.3	43	فرنسا
9.2	35	إيطاليا
5.5	21	لبنان
5.0	19	إسبانيا
2.6	10	كندا
2.6	10	الإمارات العربية المتحدة
2.4	9	ماليزيا
2.1	8	هولندا
1.8	7	ألمانيا
1.6	6	سويسرا
1.6	6	بلجيكا
1.6	6	مصر
15.2	60	غيرهم من البلدان بما فيهم (الفرنشايز المحلي)
	381	المجموع

وقد زاد عدد مشاريع الفرنشايز على مدار 10 سنوات في المملكة العربية السعودية، أكبر سوق في الشرق الأوسط؛ حيث يبين الجدول التالي، العوامل الهامة التي تؤثر على تنمية بيئة الفرنشايز في السعودية:

عوامل تؤثر على تنمية بيئة الفرنشايز في السعودية

ويتطلع تجار التجزئة العالميون إلى القيام بتحركات دولية مبكرة، ولاسيما في الجهة الفاخرة الموجودة في السعودية، وقطر، والإمارات العربية المتحدة التي توفر فرصاً أكبر بحسب مؤشر RIPE، الذي نشرته EC Harris للاستشارات العالمية لتشبيد الأصول.

وقد سجلت السعودية (المرتبة الثامنة) وقطر (المرتبة الحادية عشر) والإمارات العربية المتحدة (المرتبة الخامسة عشر)، أعلى الرتب في جودة البنية التحتية للنقل، والقدرة في سلسلة التوريد البناء والتشييد وأطرهم القانونية الداعمة.

أهمية العوامل	عوامل تؤثر على تنمية الفرنشايز
1	تفاسير مختلفة لقواعد واللوائح التنظيمية لاتفاقية الفرنشايز في أوساط الدوائر الحكومية
2	مطالبات يتم رفضها من المحكمة
3	ندرة المعلومات فيما يتعلق بفرص الفرنشايز
4	انخفاض الطلب: يحتاج السوق إلى فهم متطلباته
5	انعدام الوعي
6	مشاريع الفرنشايز يهيمن عليها عدد قليل من اللاعبين
7	لم يتم اعتماد الفرنشايز من قبل غالبية المؤسسات المالية
8	التردد في الترويج للفرنشايز من قبل الغرفة التجارية
9	العدد المحدود للفرنشايز
10	اعتماده على أساس جغرافي بدلاً من اعتماده على أساس صناعي





جيف بوس

مدرب تنفيذي يركز على موضوع القدرة على التكيف. مستشار أعمال متخصص في مساعدة العملاء في تسريع نجاحهم. شغل سابقاً منصب خاتم البحرية.

3 وسائل لتحويل الأزمة إلى فرصة

لاشك في أن وجهة النظر تُعد أمرًا فعّالاً، فلأول مرة أتعرّف على القوة الحقيقية لوجهة النظر عندما قرأت كتاب ستيفن كوفي: "العادات السبع للأقوياء". يذكر الكاتب، على سبيل المثال أنه كان جالساً في مترو الأنفاق وكان بالقرب منه، رجل لطيف يصبو نظره إلى الأرض، بينما أطفاله الثلاثة يتصرفون كباقي الأطفال. وبعد دقائق من تجاهل تصرفاتهم، على أمل أن يتدخل والدهم، أدرك كوفي كيف كان تصرف الأطفال يؤثر على الركاب، فتدخل في الأمر وقال للوالد: "معذرة! هل تستطيع من فضلك ضبط أولادك؟ فتصرفاتهم مريبة جدًا". وبقليل من الدهشة، نظر الرجل إليّ وأجابني: "أنا متأسف، فالأطفال فقدوا والديهم (زوجتي) منذ عدة سنوات. افترض أن جميعنا يركز على ما يجب القيام به في الخطوة التالية".

قوة المنظور

كل ما تحتاجه أحياناً للانتقال من حالة الالتزام إلى عدم الالتزام، هو الاستعداد لمواجهة الأسئلة الصعبة؛ إذ غالباً ما تكمن المشكلة في طريقة نظرك للأمور. ولإعادة تجديد قواك، والنظر إلى ما يراه الناس أزمة على أنه فرصة، جرب هذه الاستراتيجيات الثلاث:



1. عالج الأسئلة الصعبة

عليك أن تجيب على بعض الأسئلة الصعبة مثل:

1. «ما الذي يعيق طريقي؟» فهل هو الوقت، أم

قلة الموارد، أم وجود أزمة في القيادة؟.

2. ما هي المسؤولية التي تتهرب منها؟.

3. ما هي القرارات التي لست مستعداً

لاتخاذها؟.

4. ما هي المخاطر التي لست مستعداً

لمواجهتها؟.

5. ما هي الأسئلة التي تتجنبها؟.

عليك أن تجيب على هذه الأسئلة لكي ترى الأزمة

لدى الآخرين فرصة سانحة أمامك، فأنت وحدك

من تؤثر وتتأثر. ولا يمكنك إدارة الآخرين أو

قيادتهم بصورة مؤثرة ما لم تعرف كيف تدير

ذاتك وتقودها أولاً. وكذلك، تعمل الفرص بنفس

الطريقة، فرؤية الفرصة في الأزمة تشير إلى

الاستجابة الشخصية، و القدرة والاستعداد

لمعالجة المسائل الصعبة، وإلا ستظل تلوم

نفسك على أنك لم تستغل هذه الفرصة.

2. حدّد مقياس الخطر الخاص بك

كل فرصة غير مكتشفة تكتنفها درجة من

المخاطرة، ولمواجهة هذه المخاطرة، عليك

التخطيط لمسارات العمل المحتملة وغير

المحتملة تصباً لأية أزمات قد تواجهك، والتي

قد تظهر نتيجة اغتنام هذه الفرصة. وهناك

طريقة مجربة للتخطيط السليم:

1. خذ ورقة وارسم عليها خطاً عمودياً أسفل

المركز.

2. اكتب على الطرف الأيسر أهم عشر نتائج

إيجابية، قد تنجم عن اغتنام الفرصة التي

تفرضها هذه الأزمة.

3. اكتب على الطرف الأيمن أهم عشر نتائج

سلبية.

4. مر على كل عمود، وضع ترتيباً لكل نتيجة.

5. اكتب رقم واحد بجانب النتائج الأكثر

مخاطرة ورقم 10 بجانب الأقل.

6. خذ الثلاث نتائج الأولى من كل قائمة واثقب

السبعة الأخرى.

7. ركز على الخطوات الثلاث.

وتكمن الفائدة من هذا التمرين في عملية التفكير

ذاته؛ إذ توسع آفاق وعيك حول المشكلة، وتقلل

من الإحساس المهيم الذي يرافق المخاطرة.

3. طلب الدعم الخارجي

يعتبر المدربون وسائل للتمنية البشرية؛

فهم يهيئون مساحة للتفكير الاستراتيجي،

ويوفرون المنظور الخارجي والتغذية الراجعة

المحايدة فيما يتعلق بأكثر قرارات الأعمال

أهمية.

وقد انتشر تدريب فرق العمل في الآونة

الأخيرة، كوسيلة لبناء قدرات الفريق للأدوار،

والمسؤوليات الواضحة، وحدود القرار،

والهدف المشترك.

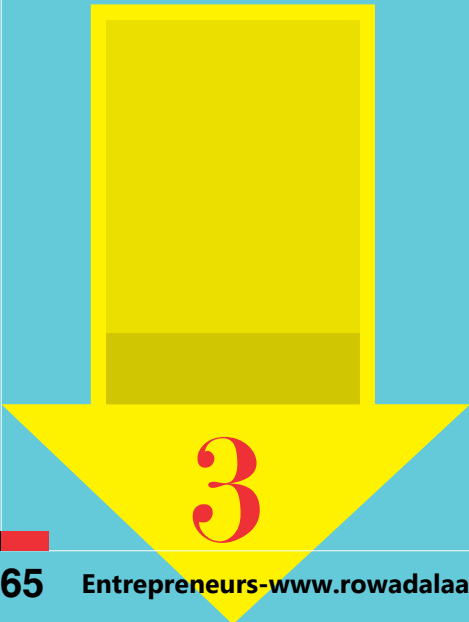
وفي عالم مترابط عالمياً اليوم، من الصعب

أن ترى فرصة في ظل ما يراه غيرك أزمة ،

فالفرصة والأزمة أو المخاطرة وجهان لعملة

واحدة؛ لذا يتطلب الأمر فقط بعض الجهود

للنظر للوجه الآخر من العملة.





كيف تتجنب الخدمة السيئة للعميل؟

بعد الانتهاء من مشترياتتي قالت لي
المحاسبة:

«أتمنى لك يومًا لطيفًا»!

لم أعلق على الأمر؛ لأنني أحسست
بأنّ عبارتها لم تكن مخلصه، فمن
مشاهداتي فهمت أنّها تفعل ذلك بناءً
على تعليمات الشركة عقب نهاية كل
معاملة تجارية.



بغضب، فطلب منها بأدب أن تتوقف عن فعل هذا. ووجهني إلى محاسب آخر، واستأذن شخصين كانا واقفين خلفي في الدور للسماح لي بمعالجة موضوعي. حسناً ما فعل، فقد أظهر بتصرفه الراقى فهمه للزبون.

لم تعنذر تلك المحاسبة عن إزعاجي، ربما لأنها كانت تتخفى وراء إزعاجها. ولم تشكرني لما قمت به من عمل. تحيرت من الطريقة التي أخفت بها تواصل العين. وبعد كل هذا تقول بوقاحة: «أتمنى لك يوماً لطيفاً». وبدلاً من أن تمنحني شعوراً بأنني على ما يرام، أوصلت رسالة بأن هذا المكان مخصص للموظفين التعساء جداً، وأنها تكره عملها بوضوح، وكذلك الزبائن الذين تخدمهم. فإن كانت تأخذ الحد الأدنى من الأجر، فقد أفرطت بشكل صارخ.

أتمنى
لك يوماً
لطيفاً!

وفي الواقع لم تعنيها تلك العبارة؛ لأنها لا تدرك لماذا تقولها. والغريب في الأمر، أن أمانة الصندوق ظنت أنني كنت فقط لعدم ردي عليها، إلا أنه لم يكن أمامي سوى ثلاثة خيارات تعقيباً على عبارتها:

1. أهمس لها ببعض الكلمات فقط لإرضائها، رغم عدم اقتناعي.

2. أشعرها بعدم الصدق في عبارتها، لكن ذلك قد يؤدي إلي الحديث الهراء عن خدمة الزبون الرديئة عامة، وسوء معاملتها لي باعتباري عميلاً. فهل كنت أريد ذلك التهويل؟!.

3. ألزم الصمت لشعوري بأن كلماتي ستذهب سدى، وهذا هو مسار الرد الأضعف الذي اتخذته.

حدثت نفسي: كيف تنتعش تجارة البيع بالتجزئة؟

أعتقد أن العبارة التي قالتها المحاسبة، هي تكليف من الشركة؛ لأنهم كانوا متزامنين تماماً مع أفعالها. يمكن للشركة أن تطلب من موظفيها ترديد رسالة محددة للعميل، لكن هذا يتطلب تعيين الأشخاص المناسبين لتوصيل تلك الرسالة. فتلك المحاسبة لم تلتفت إليّ ولو حتى لثوانٍ وهي تقول عبارتها؛ وهذا يعني بوضوح أنها لا تحترم العميل.

عندما اقتربت من الخزينة، تناولت مني المشتريات، وأجرت عليها المسح الضوئي عبر جهاز الكمبيوتر، ثم أشارت لي باشمئزاز: «الجهاز تعطل». لم تعتذر.. لم تعبر عن اشمئزازها من الجهاز، بل وجهت إليّ اشمئزازها.

حاولت عبثاً، مع خبراء الكمبيوتر إيجاد طريقة لإصلاحه. وعندما اقترب منها موظف آخر، أفصحت له عن المشكلة؛ حيث طرقت لوحة المفاتيح مراراً وتكراراً



جون وايتهد

ماجستير في الآداب في ريادة الأعمال،
ومدرّب تنفيذي معتمد، يقوم بتدريب
الأفراد والشركات ليصبحوا أكثر فعالية
<http://johnkwhitehead.ca/blog-2/>

كيف تجعل انتقادك لموظفيك إيجابياً؟

ركزت في منشوراتي الثلاثة الأخيرة على القدرة على تعلّم المهارات الناعمة، أكثر من الوعي بالذات؛ فبدونها لن يكون هناك قدرة على النمو أو التطوير، فأيهما يأتي أولاً: الوعي بالذات أم القدرة على التعلّم؟. هناك أشياء يمكن التحكم فيها، وأخرى لا يمكن التحكم فيها؛ فلا نستطيع مثلاً التحكم في الطريقة التي يتواصل بها الآخرون معنا عبر التغذية الراجعة، لكن يمكننا ذلك عندما نستلم تلك التغذية.

دانيال جولمان
Daniel Goleman



المهندس على بذل مزيد من الجهد. يقدم جولمان تعليقات بديلة؛ مثل: "خطتك قد تستغرق وقتاً طويلاً؛ وبالتالي ترتفع التكاليف، فهل لديك اقتراح آخر لأداء نفس المهمة بسرعة أكبر؟". وهذا ما يسميه جولمان بالنقد البارع الذي يركز على الفعل نفسه، وليس على الشخص ذاته؛ لأن الأخير يؤدي إلى الإحباط. يجب أن تكون التغذية الراجعة خالية من الانتقاد؛ وهو ما يتطلب أن تتحقق من موقفك العاطفي، كن محدداً وواضحاً بشأن توقعاتك؛ وذلك بخلق مناخ للاستجابة الداعمة، بدلاً من الصمت أو الانتقاد الذي لا نهاية له.

يقول دانيال جولمان في كتابه "الذكاء العاطفي": "لماذا يمكن للمهارات الناعمة أن تكون أكثر أهمية من الذكاء العاطفي؟. عندما يوجه المدير انتقاداً لمهندس عرض عليه منتجاً فيسأله: "ما المدة التي أمضيتها في كلية الدراسات العليا؟ فمواصفات هذا المنتج سخيفة، لا يقبلها مكنتي". مثل هذا الانتقاد يؤثر بالسلب على ثقة المهندس الذي قضى أسابيع مع فريقه في جمع الحقائق والمعلومات قبل عرضها على المدير. لم يتوقع المدير أن يكون انتقاده محبطاً، بل تعامل معه على أنه مجرد "كلام هراء" وأن هدفه فقط حث

1. كن محدّدًا:

تحدث عن نموذج أو حالة محدّدة . ولا تقل فقط إنهم يفعلون "أمرًا خاطئًا". بل قم بالإشارة إلى مايفعلونه من أفعال جيدة أو سيئة. ادخل في صلب الموضوع مباشرة ولا تكن مرواغًا، فإذا كان هذا مفيدًا، فاكتبه في مسودة وسجّل الملاحظات التي يمكن أن ترجع إليها.

2. اسأل عن الحل وكن مستعدًا لتقديمه:

أدر نقاشًا حول كيفية قيام شخص آخر بإيجاد حل للمشكلة. استمع لهم وقدم البدائل التي لم تُطرح. كن منفتحًا لتسوية الأمور ما أمكنتك ذلك. انظر في الحل "المناسب"؛ الثاني أو الثالث أو الرابع. ومهما كان الحل، فاحرص على أن تكون قد غطيت كل توقعاته، وأن تكون المواعيد الزمنية واضحة.

3. كن حاضرًا:

من الأفضل عند النقد والمديح أن يكون شخصيًا، فإن تعثّر ذلك؛ فحاول أن يكون عبر رسالة فيديو أو محادثة هاتفية، وليس عبر الكتابة، فلا يمكن لرسالة بريد إلكتروني أو مذكرة أن توصل رسالة باللهجة التي قصدت بها المعنى .

4. كن حساسًا:

يتطلب ذلك أن تصغى جيدًا حتى تفهم الطريقة التي يفسر بها الآخرون تعليقاتك. كن منفتحًا "لسماع" المخاوف أو القضايا التي لم يتحدث بها أحد.

إذا أدركت أنّ الغرض من هذه الطرق هو النمو والتعلّم والتحسين، فهذا من شأنه أن يوفر لنا حلولًا مشتركة، ومسؤولية تشاركية، وحينها لن يهمل الإجابة عن السؤال المطروح: أيهما يأتي أولاً الوعي بالذات، أم التعلّم؟.

الانتقاد الإيجابي

هناك أربع طرق تبين لك، كيف توجه نقدًا إيجابيًا:



مارك بليش

المتخصص في التوظيف عبر الإنترنت ويتمتع بخبرة واسعة في مجال الإعلان الشبكي والتجارة الإلكترونية والتوظيف

التفاوض الناجح على الوظيفة



من لديه الأفضلية؟

- تكون لك الأفضلية في المفاوضات، إذا توفرت الشروط التالية:
1. أن تكون المرشح الوحيد المتاح لهذه الوظيفة.
 2. أن تكون مهاراتك غير متوافرة لغيرك.
 3. أن يكون عقد العمل طويل المدة.
 4. أن تتوق الشركة لشغل هذه الوظيفة على وجه السرعة.
- ويكون للشركة الأفضلية إذا كانت الشروط عكس ما ذكر أعلاه.
- استخدم ما تعرفه لصالحك إذا لزم الأمر، مع

المناقشات التمهيديّة

عادة ما يتم مناقشة الراتب، وبنود التوظيف حرفياً قبل العرض التحريري؛ وهو أمر هام أثناء المرحلة الأولى من المقابلة؛ إذ يوفر الوقت ويسر عملية التفاوض.

لا حاجة للقبول بالعرض الأوّل

عندما تقدم الشركات عرضاً للتوظيف، فإنها تتوقع التوقف عند بعض البنود للتفاوض بشأنها. واستباقاً لهذا، فإن بعض الشركات يقدم عرضاً أولياً براتب منخفض لتتيح مجالاً للتفاوض لاحقاً إذا لزم الأمر.

إن كنت على وشك أن تتلقى عرضاً للتوظيف، فاعلم أن الطريقة التي ستفاوض بها ستعكس الكثير عنك، وعن المؤسسة على حد سواء، كما سترسم ملامح المستقبل للعلاقة بينك وبين صاحب العمل. لذا، من المهم أن تطلع على هذه النصائح إذا كنت تبحث عن وظيفة لمراجعتها عند التفاوض مع صاحب العمل بشأنها.

11. خذ وقتاً كافياً

عادة ما يكون للعرض تاريخ محدد للاستجابة، فإن كنت لا تزال تراجع العرض ولم تكن جاهزاً للإجابة ضمن التاريخ المحدد، فاطلب مد الأجل، مع شرح السبب. وغالباً ما يمنحك رب العمل وقتاً إضافياً لمراجعة العرض إذا كشفت عن سبب حاجتك لتمديد الوقت.

12. لا تتفاوض على مراحل

ضع جميع نقاط التفاوض على الطاولة في الجولة الأولى، ولا تعد بالبنود الجديدة للبداية بعد تجاوز الجولة الأولى، مالم يكن رداً على اقتراح لرب العمل.

13. اعرف متى تتوقف

اعرف متى تضع نهاية للتفاوض. ولا تخض كثيراً في التفاوض بهدف كسب كل نقطة مطلوبة، طالما هذا الموقف قد يدفع بصاحب العمل المستقبلي للنفور؛ إذ ينبغي أن لا يأخذ التفاوض وقتاً أكثر من جولتين عادةً. اعرف جيداً متى تتوقف عن المناقشات.

14. كن مستعداً للاستجابة

اعلم أن رب العمل لن يعطيك كل ما تبحث عنه، فكلما كانت الشركة أكبر، كلما كانت مساحة التفاوض أقل مادام لديها مبادئ توجيهية صارمة بشأن نطاق المرتبات، وخطط الاستحقاقات القياسية.

15. اجعل الأمر شخصياً

أثناء التفاوض، إذا كانت رسالتك تتضمن عدة نقاط، فاجعلها واضحة، بحيث لا تحتاج إلى شرح تفصيلي؛ لذا من الأفضل أن يكون التفاوض وجهاً لوجه؛ لأن التحدث مع الشركة عبر الهاتف قد يجعل المفاوضات أكثر تعقيداً.

الختام

أمامك مزيد من الفرص قبل توقيع عقد العمل، فاحرص على أن يكون كل شيء هام بالنسبة لك مكتوباً في العقد. وبمجرد قبولك بالعرض، أرسل رسالة شكر إلى الشركة تؤكد فيها تطلعك إلى الانضمام إلى فريق العمل.

6. استعن بمحامٍ لمراجعة العقد

استعن بمحامٍ خاص يراجع عقد العمل؛ فذلك يريح بالك من الناحية القانونية، على أن يكون محامياً خبيراً في هذه الأمور، يوافقك بمشورته القانونية خلال يوم أو يومين على الأكثر؛ لكي تبلغ الشركة التي ستتعاقد معها بأية مخاوف.

7. افترض أن جميع بنود العرض قابلة للتفاوض

قد يأتي الراتب على قمة البنود المشتركة للتفاوض، لكن هناك مجالات أخرى يجب مراعاتها جيداً؛ مثل تاريخ مباشرة العمل، وفترة قبض الراتب، ومراجعة الأداء، والتوصيف الوظيفي، والمهام والمسؤوليات، وطول مدة الاختبار، وساعات العمل، وبدء تحصيل المنافع (أقصد فترة الانتظار/ وفترة عدم الانتظار)، وبدل المواصلات، والإجازة المدفوعة، والمكافآت، والإجازات المرضية، ومكافأة إنهاء الخدمة (استراتيجية الخروج). وإذا كان هناك شيء مهم تود معرفته، فاحرص على السؤال.

8. احصل على العرض كتابياً

هناك عقود تتضمن فقرات تشير إلى أن عرض التوظيف عقد كامل؛ لذ تأكد من أن الوعود الشفهية والكشوف التي خصصتها الشركة لتوظيفك، مدرجة في عرض التوظيف.

9. احرص رد فعل الشركة

يجب أن تولي اهتمامك بطريقة استجابة الشركة لأسلوبك في التفاوض؛ هل هو مهني، أو على الوقت، أو لا مبال أو غير ذلك؟ ، فإذا لم تؤخذ نقاطك التفاوضية بجدية، فقد يدل هذا على أن صاحب العمل غير مهتم بك كما كنت تأمل.

10. كن مهنيًا

حافظ على موقف إيجابي ومهني أثناء عمليات التفاوض؛ لأن كيفية إدارة نفسك مع صاحب العمل المحتمل تخبر عنك الكثير، وعن أسلوبك، والطريقة التي قد تعمل بها مع الموظفين والإدارة، فإن كنت سلبياً أو غير مهني، فاعلم أن صاحب العمل قد يسحب العرض.

الحرص على عدم الاندفاع كثيراً في مفاوضاتك إن لم يكن لديك الأفضلية. وضع في اعتبارك جيداً حجم الشركة، وسوق العمل، والظروف الاقتصادية العامة قبل المطالبة بتقديم كثير من التنازلات.

ويجب أن تراعي هذه النقاط أثناء المفاوضات:

1. اشرح أسبابك

كن واضحاً فيما تبحث عنه، وكن مستعداً لتوضيح أسباب طلباتك. فعلى سبيل المثال، إذا كان الراتب المعروض قليلاً جداً، فيمكن أن تساعد استطلاعات الرأي الخاصة بالمرتبات في استعادة أفضلية الراتب.

2. ما مدى قلقك؟

هل تتمتع الوظيفة بكل ما ترغب؟ هل تبحث عن منصب لمدة طويلة؟ إن كان الأمر كذلك، فربما من الأفضل ألا تطول المفاوضات كثيراً. ومن جهة أخرى، إن لم تكن مهتماً بالفرصة الوظيفية اهتماماً كبيراً، فلا تواصل المفاوضات، حتى لاتضيع وقت الآخرين.

3. دع عواطفك جانباً

إذا رفضت الشركة طلبك، فلا تفترض أنهم غير مهتمين بالتعاقد معك، فقد لا يكون السبب بالضرورة شخصياً، بل ربما تكون الإدارة محدودة المرونة في التفاوض معك.

4. اجعل المفاوضات مكسباً للطرفين

خذ في حساباتك مصلحة الطرفين عند التفاوض، وليس مصلحتك فقط. واطرح على صاحب العمل أسئلة؛ حتى تستطيع أن تفهم موقفه من إجاباته.

5. استعن بجهة توظيف

اطلب من جهة توظيف مستقلة -كطرف ثالث- مراجعة العرض، وتقديم باقتراحات بشأن هذه المفاوضات، فسوف تساعدك هذه النصيحة المهنية الموضوعية من جهة التوظيف في مفاوضة على أفضل عرض ممكن. فمن المهم، أن تفهم العقد وتساءل للتوضيح إن كان هناك أمر غير واضح.

كيف تلتقط صوراً رائعة بكاميرا جوجل؟

يتمتع تطبيق كاميرا جوجل بوجود بانوراما وفيديو وأوضاع أخرى في القائمة التي تظهر بالنقر على الشاشة.



إذا كانت الأزرار الموجودة أسفل الشاشة مخصصة فقط لالتقاط الصورة العادية، فكيف يمكن التقاط صورة بانورامية مع تطبيق كاميرا أندرويد؟



على الشاشة لحفظ الصورة، وانتظر دقيقة واحدة أو نحو ذلك لمعالجة الصورة النهائية، علماً بأن السوفتوير لجهازك- الأندرويد أو التابلت- يحتاج إلى جيروسكوب مدمج، وواحد ميجابايت على الأقل بالذاكرة لالتقاط صور بانورامية. وهناك مميزات أكثر تقدماً للتطبيق، كالفديو بطيء الحركة، لاتكون متاحة سوى في أدوات الأندرويد الأحدث؛ مثل Nexus 5X و Nexus 6P. ويمكنك تصفح مخزن جوجل بلاي الذي يتضمن تطبيقات عديدة للكاميرا، إذا كنت تبحث عن برنامج ذي قدرات تصويرية مختلفة.

انقر على الأيقونة الموجودة بالجانب الأيمن للشاشة لاختيار نوع البانوراما: زاوية واسعة، وأفقية، ورأسية، أو العين السحرية. وفي الإصدارات الأقدم، انقر على قائمة خيارات النقاط الثلاث في يمين الزاوية السفلى؛ لترى الأيقونات. بعد اختيار أسلوب البانوراما، انقر على زر مصراع الشاشة، فتظهر سلسلة من النقاط المحملة على نافذة الصورة. انقل الجهاز بسهولة نحو كل نقطة، وانتظر حتى تتحول النقطة إلى أزرق ثم انتقل إلى الخطوة التالية، فيحصل تطبيق كاميرا جوجل على معلومات بصرية مطلوبة لتجميع الصورة كلها، ثم انقر على أيقونة علامة الاختيار

تطبيق كاميرا جوجل أكثر تنوعاً مما يبدو عليه للوهلة الأولى؛ بفضل القائمة المطوية بعيداً عن الشاشة الرئيسية. وللحصول على وضع بانورامي في إصدارات 3.0 ، والأحدث من كاميرا جوجل، اضغط على زر القائمة ذات الخطوط الثلاثة في أيسر الزاوية العلوية للشاشة، واختر بانوراما. أما في الإصدارات الأقدم 2.5 و 2.7، فانقر على الشاشة من اليسار إلى اليمين لقائمة أوضاع الكاميرا، بما في ذلك البانوراما. في وضع بانوراما في إصدارات 3.0 فأعلى،



شركة التنظيم الأول المحدودة
The First Organizer Co.Ltd.
www.f-org.com



نشر رعاية

معالي وزير الشؤون البلدية والقروية
المهندس عبد اللطيف بن عبد الملك آل الشيخ
وبمشاركة ودعم الهيئة السعودية للمهندسين
نشرف بدعوتكم لحضور فعاليات

معرض فن التصميم الإنشائي والديكور الداخلي
CONSTRUCTION ART DESIGN & INTERIOR

كن جزءاً من الحدث

من ٩ إلى ١٢ جمادى الثاني ١٤٣٨ هـ
الموافق من ٨ مارس إلى ١١ مارس ٢٠١٧ م
بفندق الفورسيزونز بمدينة الرياض
من الساعة ٤ مساءً وحتى الساعة ١١ مساءً



لمنزل أكثر ... فخامة
for an ultimate luxury home

الراعي الفضي

الراعي الذهبي



المكتب الهندسي
السعودي الاستشاري
المهندس سعود الرهيلي



مفروشات الرفيق
ALRUGAIB FURNITURE

الجواب
ALJOAIB

المنظمون

المجلة الرسمية

الراعي الإعلامي



شركة التنظيم الأول المحدودة
The First Organizer Co.Ltd.
www.f-org.com

رواد الأعمال
Entrepreneurs KSA

Leaders
MENA

التميز التجاري Franchise

مجموعة سواحل ل
بنك المعرفة



أملك
AMAL



Entrepreneurs cafe
KNOWLEDGE CAFE



92 000 2157
0556191114

احذر من حملتك الدعائية على وسائل التواصل الاجتماعي

Threadless

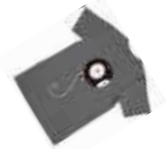


ومن أشهر الأمثلة على ذلك؛ موقع Threadless ، الذي قفزت مبيعاته بشكل هائل في مارس 2008 ؛ ما تسبب في مشاكل لم تكن في الحسبان، توقّف بسببها مُخدّم الإنترنت الخاص بالموقع؛ ما اضطر أصحاب الموقع إلى منح قسيمة بقيمة 50 دولارًا لكل مُشترٍ تضرر من الخدمة ، مع وعد بألا يتكرر حدوث هذا الأمر!

ولكن للأسف، فبعد مرور 18 شهرًا فقط ، تسبّب عَرَضٌ خاصٌ لمدة يومٍ واحدٍ فقط -بتاريخ 09 / 09 / 2009 - في إقبال هائل وغير مسبوقٍ على الموقع؛ إذ تم الإعلان عن بيع قميصٍ بـ 9 دولارات فقط ، مع إمكانية الفوز بقسائم شرائية لكلٍ من يشارك بتغريدة على تويتر، فانتشر الخبر عبر وسائل التواصل الاجتماعي انتشارًا هائلًا في غضون ساعات.

فوجئ الجمهور عند دخول الموقع برسالة

هل تعلم أن نجاح حملتك الدعائية على وسائل التواصل الاجتماعي، أحيانًا ما يكون خطرًا عليك؟! هذا يحدث بالفعل، عندما تتسبب الشعبية الزائدة لشركتك في ضغط كبير على وسائل التواصل قد يؤدي في النهاية إلى وقف مُخدّم الإنترنت الخاص بك.



جدية الموقع. وبالرغم من أن موقع Threadless صُمم كشبكة اجتماعية، وأنه استطلع آراء جمهوره حول تصميمات القمصان التي يرغبون في شرائها، لكن فاته الضغط الهائل للجمهور الرابغ في الشراء؛ أي لم يتعلم الموقع كيف يدير مثل تلك الحشود. و على مستوى التواصل الاجتماعي، فإن الموقع فشل بشكل يجعله تحت مستوى الثقة المأمول؛ إذ كان أغلب آراء المتعاملين مع الموقع أن مستوى التخطيط متدنٍ، ولكن لولا الشعبية الواسعة للموقع حينها لانتهى أمره للأبد. قد لا يدرك كثيرون من أصحاب المواقع الإلكترونية أن انعدام مبادئ التخطيط وضعف البنية التحتية قد يطيح بأقوى الحملات الإعلانية؛ وبالتالي تحقيق خسائر هائلة لاتؤدي فقط إلى خسارة العملاء، بل خسارة الموقع نفسه.

تفيد توقيفه بسبب الصيانة، وهو الأمر الذي استمر طيلة اليوم؛ وذلك بعكس ما يحدث في مواقع أخرى، حين تتوقف فقط لبضع دقائق. تلقى الموقع رسائل من المتعاملين تفيد بعدم قدرة بعضهم على دخول الموقع لفترات طويلة، وعدم قدرة آخرين على الوصول للموقع نهائياً. انتشر خبر توقف موقع Threadless بسرعة هائلة، فيما ذكر البعض انقطاع الخدمة عنهم في منتصف إتمام عملية الشراء، فكانت النتيجة، ليس فقط ضياع كل المبيعات، بل وإصابة الزبائن بإحباط كبير. أين المشكلة إذ؟.. تكمن المشكلة في إقدام Threadless على بيع عدد من القمصان في يوم واحد يكفي قارة أوروبا، دون أن يتحسب للضغط الهائل المرتقب على الموقع، فكانت النتيجة مخيبة لآمال الغالبية ممن أرادوا الشراء، فيما شعر آخرون بعدم



د. خالد سيد
دكتوراة في الإدارة والتسويق

الإدارة البيئية والتسويقية

لمشروعات ريادة الأعمال

في قوله تعالى: «..إنه لا يحب المسرفين» (الأعراف: 31) وكم من الآيات القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة التي تنظم العلاقة بين الإنسان والبيئة للحفاظ عليها حتى تستمر صالحة له وللأجيال القادمة؛ إذ تلفت الانتباه إلى أن البعد البيئي والجمالي واجب ديني كما قال الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله-: «إن البعد الجمالي

والجسماني والعقلي والفكري وديننا الحنيف في القرآن الكريم لقد وصانا الله على البيئة وقد امرنا الله في الحفاظ عليها وعدم تلويثها في قوله تعالى: «ظَهَرَ الْفَسَادُ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ بِمَا كَسَبَتْ أَيْدِي النَّاسِ لِيُذِيقَهُمْ بَعْضَ الَّذِي عَمَلُوا لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ» (الروم: 41). وقد أوصانا الله - عز وجل - بالبيئة وحسن استخدام مواردها، وتجنب استنزافها كما

قامت المملكة العربية السعودية بجهود ملحوظة في الحفاظ على البيئة وزيادة الوعي البيئي، وكانت من أولى الدول التي أخذت بمبدأ «الاهتمام بالبعد البيئي في منشآت رواد الأعمال؛ إذ اعتبرت «حق الإنسان» من المبادئ العامة في مجال البيئة؛ إذ يجب أن يعيش في بيئة صحية نظيفة ومتوازنة تتفق مع الكرامة الإنسانية، وتسمح له بالنمو الصحي

في المنشأة يعطي ميزة تنافسية وتسويقية وترويجية .

ونظم الإسلام أيضاً العلاقة بين المنشأة والمجتمع، ففرض عقوبات لحماية المستهلك وحث على الأمانة في البيع والشراء ونهى عن في قوله صلى الله عليه وسلم: «من غش فليس منا» وأوصانا بتطبيق جودة المنتج في قوله « إن الله يحب إذا عمل أحدكم عمل أن يتقنه» ، فإذا طبقنا هذه الوصية زاد الزبائن، يلي ذلك زيادة الأرباح، ثم زيادة الدخل القومي؛ وبالتالي تنشيط وتنمية الاقتصاد.

أهمية الإدارة البيئية

تعد الإدارة البيئية عملية تنظيمية وتحليلًا وتشخيصًا لأنشطة ومنتجات وخدمات المنشأة وتأثيراتها ؛ لذا تضمنت المبادئ العشرة للأمم المتحدة في إطار الميثاق العالمي، ثلاثة مبادئ تتعلق بالمحافظة على البيئة:

البند السابع:

أن تلتزم المؤسسات بالتعامل بعناية وجدية مع المشكلات البيئية.

البند الثامن:

أن تبادر في ترسيخ الوعي والمسؤولية تجاه البيئة.

البند التاسع:

أن تشجع وتحفز تطوير ونشر التكنولوجيات غير الضارة بالبيئة.

وتعد أهمية الإدارة البيئية الأساس الذي من خلاله تتمكن إدارة المنشآت من القيام بمسؤوليتها الاجتماعية تجاه المشكلات البيئية، وبطريقة تضمن الاستثمارية والفعالية والاجتماعية في عملية اتخاذ القرار الإداري؛ إذ حقق تطبيق الإدارة البيئية منافع اقتصادية، تتمثل في تخفيض التكاليف المباشرة مثل تكاليف الطاقة والمواد، وتحسين سمعتها والأرباح، مع نمو الاهتمام بصيانة وتحسين جودة البيئة وحماية صحة الإنسان.

لقد أصبح تبني الإدارة البيئية أمراً ضرورياً لضمان استمرار المنشآت وتحسين أدائها الاقتصادي والتسويقي، والحفاظ على صورتها

في المحيط الذي تتواجد فيه، خاصة بالحفاظ على البيئة من التلوث، وتبني نظم فعالة لتحسين فعالية وكفاءة الإدارة البيئية، والوفاء بالمسؤولية الاجتماعية، والتنمية المستدامة كعلاقة تكاملية بين المنشأة والبيئة.

الإدارة التسويقية:

لا يقل تفعيل دور الإدارة التسويقية في الأهمية عن دور الإدارة المالية. وتعد تحديات الإدارة التسويقية في المنافسة بين المنشآت أمراً ضرورياً؛ فبعض المنشآت تنمو وتتوسع وتزيد من حصتها السوقية، بما تقدمه من سلع وخدمات صديقة للبيئة؛ وذلك باستغلال مواردها بكفاءة، والحفاظ على التنمية المستدامة؛ ما يجعلها تتفوق على مثيلاتها في الصناعة فيما يُسمى بـ «التسويق الأخضر»، أما تلك المنشآت التي تعثرت ولم تستطع مواكبة التغيرات المتسارعة فقد واجهت مشكلات عديدة، أدت في النهاية إلى تناقص حصتها السوقية، وتراجع مركزها التنافسي؛ ما قد يخرجها من السوق؛ وهو ما قد ينطبق هنا على المنشآت نفسها التي تعمل في سوق صناعي واحد، وتقدم الخدمات نفسها للجمهور، وفي منطقة جغرافية واحدة. لذا، فإن النجاح أو الفشل مرهون بقدرة رواد الأعمال على قراءة الأحداث ومواكبة التغيرات والتطورات البيئية المتسارعة والاستعداد لها.

الفوائد التي يجنيها رواد الأعمال أصبح واضحاً للعيان، أن المؤسسات التي تطبق الإدارة البيئية على قدم المساواة مع العوامل السياسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية، تحقق النجاح المأمول؛ أما تلك التي ركزت على الجانب المالي والاقتصادي فقط، فإنها تخسر السوق.

ويمكن تلخيص الفوائد التي تعود على رواد الأعمال من الأخذ بأسلوب الإدارة البيئية في النقاط التالية:

1. تحسين الأداء البيئي:

ستخدام التخطيط يجنب المنشآت كثيراً من المشاكل البيئية المتوقعة، ويحفز على اقتناص الفرص المتاحة.

2. زيادة التنافسية:

يؤدي تخفيض تكلفة الطاقة أو الاستغناء عن

بعض المواد الكيماوية غير الضرورية، إلى الزيادة الفعلية في الأرباح؛ ما يتيح استغلالها في عمليات التوسعة أو تحفيز العاملين، ومساعدة المنشأة في دخول بعض الأسواق والاستفادة من دول الاعضاء في الحصول على الأيزو ISO 14001 .

3. توفير الأموال:

توفر الإدارة البيئية عدة بدائل لتحسين الأداء؛ ما يساعدها على التخلص من النفايات، ومنع التلوث، والحفاظ على الموارد، وزيادة الأرباح.

4. تحسين صورة المنشأة:

يؤدي البعد البيئي إلى تحسين الأداء البيئي للمنشأة، وتحقيق تحسن ملموس للبيئة في التجمعات السكانية المختلفة.

5. الحفاظ على الموارد البشرية :

تعد البيئة والصحة والسلامة من المواضيع التي تستحوذ على اهتمامات العاملين، وتؤدي إلى تحسين الأداء، ورفع الروح المعنوية للعاملين.

6. ضمان الالتزام بالقوانين البيئية:

يساعد المؤسسة على اتخاذ كل الإجراءات والتدابير الكفيلة بتطبيق الالتزامات البيئية القانونية؛ ما يضمن لها اتخاذ القرارات المتعلقة بالاستثمارات البيئية وتجنب المخالفات البيئية والغرامات المترتبة على ذلك .

ويتيح نظام الأيزو 14001 المتعلق بالبيئة، تحديد الإجراءات وتقييم فعاليتها لوضع السياسة والأهداف البيئية، وتحقيق التوافق مع هذه الأهداف، وتحسين نظام الإدارة البيئية؛ إذ يحدد ذلك النظام متطلبات إصدار الشهادة و إعلان نظام الإدارة البيئية في الشركة.

ويضع ISO البيئة نظاماً إدارياً بيئياً وقائياً محدداً لمنع حالات عدم المطابقة؛ إذ يشتمل على الضوابط الواجب توافرها في المنشآت لضمان جودة وكفاءة الأداء؛ ما ينتج عنه في النهاية خدمة وفق المتطلبات المحددة عالمياً، كميزة تسويقية؛ الأمر الذي يتيح للمنشأة دخول حلبة المنافسة العالمية حسب النظام العالمي الجديد؛ وبالتالي زيادة الموارد المالية لرواد الأعمال.



عبدالإله عبدالرحمن الطويان
a.abdulelah.t@gmail.com

ما دون الصفرة



حكومية، ثم التحق بالجامعة لإكمال دراسته، وكان يعمل في المساء؛ للحصول على قوت يومه هو ووالدته. وبعد أن أكمل دراسته الجامعية، زادت معاناته بوفاة والدته، فتقدم لعدة شركات بحثاً عن وظيفة، كان من بينها شركة فيسبوك التي رفضت طلبه. لم يجد جان وظيفة، فلمعت في ذهنه فكرة إنشاء تطبيق دردشة مجاني عبر أجهزة الجوال، فكان تطبيق «واتس أب» الذي حقق من خلاله نجاحاً مبهراً في وقت قصير، فكان المثير للدهشة أن شركة فيسبوك التي لم تقبله موظفاً بها، اشترت منه التطبيق بمبلغ 19 مليار دولار.

نصائح يقدمها رجال أعمال حققوا النجاح:

1. اجعل أهدافك وطموحاتك عالية في التجارة، فإذا غامرت في شرف مرموم فلا تقنع بما دون النجوم.
2. إذا فشلت مرة، فلا يصيبك الإحباط، بل انهض، فمن رحم الفشل يولد النجاح.
3. الادخار، والعمل الجاد، والنية الحسنة، والأمانة، والصبر، ودراسة المشروع، والإدارة أهم أسباب النجاح في العمل التجاري.
5. العمل التجاري يتطلب جهداً وعزيمة، ويتطلب شخصاً لديه هدف يريد أن يحققه، ولا يسمح أن يحول بينهما أية صعوبات.
5. في الأزمات تولد وتكثر الفرص، وتجد كثيراً من الشركات تغلق نشاطها؛ لاقتناص فرصة أخرى وشراء المشروع.
6. تجار الأسهم يقولون نفرح عند ارتفاع الأسهم ونفرح أكثر عند انخفاضه؛ لتسحق لنا الفرصة للشراء بسعر منخفض، ليقيننا بأن السهم سيرتفع قريباً بإذن الله.

استغلال الثروة التي حققها. وفي المقابل هناك رجال أعمال في وقتنا الحاضر لم يبذلوا من الصفرة، بل ما دون الصفرة؛ أي بدأوا وعليهم التزامات واجبة السداد، واستطاعوا بتوفيق الله تجاوز هذه الديون ليبنوا ثروتهم. ومن هؤلاء: الشيخ سليمان الراجحي، والذي روى قصته أحد من عاصروا قصة كفاحه وصبره وعمله الجاد؛ حتى حقق النجاح المبهر الذي وصل إليه.

في عصرنا الحاضر، اختلفت الموازين، فابتكار تقني واحد قد ينقلك إلى محطة الأثرياء في وقت وجيز. أحد أبرز الأمثلة على ذلك، برنامج «واتس أب» الذي لا يكاد يخلو منه جوال، فقد ابتكره جان كوم؛ شاب أمريكي من أصول أوكرانية من أسرة فقيرة كانت والدته تعمل جليسة أطفال، بينما كان جان يعمل - بعد انتهاء يومه الدراسي - عامل نظافة. أصيبت والدته بالسرطان، فبدأ يحصل على إعانات

يجذب كثير من رجال الأعمال ذكر معاناتهم التي مروا بها حتى حققوا النجاح، وفي الغالب تجد أن في قصصهم مبالغات كبيرة جداً، خاصة وأن منهم من «وُلِدَ وفي فمه ملعقة من ذهب»، ولكن يصبر بعضهم على أنهم بدأوا من الصفرة.

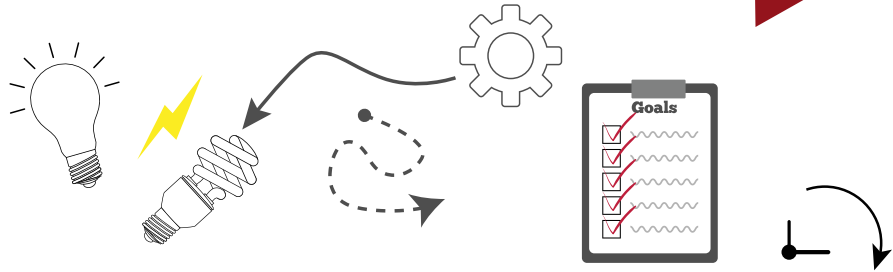
إذا كنت رائد أعمال من أسرة ثرية، فليس عيباً أن تقول ذلك، وأن تعلن أن أسرته هي التي منحتك المال، وأن الله هو من وفقك إلى العمل الجاد والمتقن؛ فهذا يعني أنك أحسنت استثمار هذا المال وحققت من خلاله النجاح والثروة التي جنيتهما، بينما غيرك أتاحت له نفس الظروف، ولكنه أساء التصرف فبعثر المال في غير محله.

وخير مثال على ذلك، يحصل لاعب كرة قدم على ملايين الريالات مقابل انتقاله من نادٍ لآخر، وفي نهاية مسيرته الكروية تجده لا يملك في رصيده ريالاً واحداً؛ لأنه لم يحسن



د. جيهان فرحات

رئيس المجلس المصري للابتكار والإبداع



كيف تؤسس مشروعًا ناجحًا من بنات أفكارك؟

تكون تصورات مرنة يجري عليها الإضافة والحذف والتعديل وفقًا للواقع العملي عند مراحل التنفيذ.

9. توفير وسائل التمويل لضمان استمرار واستقرار المشروع:

يفضل القيام بهذه الحسابات بشكل شهري ودوري في السنة الأولى. راقب وتابع قيد الدفاتر المحاسبية باستخدام برنامج محاسبي مبسط؛ لأن المستندات هي نقطة البداية في تدفق المعلومات وتوضيح البيانات الخاصة بالعمليات التجارية للمشروع، ومن واقعها يتم التسجيل في الدفاتر والسجلات لإثبات جميع العمليات، ثم يتم تفريغ المعلومات في قوائم وتقارير تعتمد على النظام المحاسبي المالي للمنشأة لتوضح نتيجة الأعمال عن فترة معينة.

10. تحمّل المسؤولية وكن مستقلًا ماديًا

لا تظط مصاريفك الشخصية بمصاريف وإيرادات مشروعك؛ إذ يؤدي ذلك إلى خلل مالي بالمشروع يترتب عليه قصور في الالتزامات المالية، قد تؤدي إلى فشل المشروع.

تحمل المسؤولية وواجه المشاكل بإصرار ومثابرة. واعمل لساعات طويلة، وتعلم مهارات جديدة واكتسب المهارات الإدارية كالتخطيط والتنظيم والقيادة والرقابة والتي تساعد في إدارة مشروعك.

11. تطوير وتنمية قدرات فريق العمل:

من أهم مقومات النجاح؛ إذ يؤثر سلبًا على رضى العملاء والمستهلكين؛ ومن ثم المبيعات؛ لذا يجب عليك الاهتمام بوضع الفريق وتطوير قدراته والحفاظ على سلامته وبناء علاقات قوية معه.

12. الحماية القانونية:

استيفاء جميع الإجراءات القانونية واستخراج التراخيص وغيرها؛ لذا يفضل من البداية تعيين مستشار قانوني، ومحاسب قانوني لمتابعة جميع المعاملات الحكومية المرتبطة بنشاطك؛ لتتقي المخالفات والمشاكل وتتفرغ للعمل والتوسع والجودة. هكذا أعزائي تبدأ رحلته نجاحك كرائد أعمال بأمان.

ووسائل التمويل، والمفهوم القانوني، والأشخاص المهتمين به، على أن تشرف عليه بنفسك؛ حتى ترسخ تواجده التنافسي في السوق المحلي، ثم الانطلاق إلى الأسواق الخارجية. وبالاطلاع على كثير من قصص النجاح، كان صاحب الشركة هو من يشرف بنفسه على المشروع.

5. ضع ملخصًا لتنفيذ خطتك:

لخص ماتحتاجة لتنفيذ مشروعك، وأسس علاقات جديدة مع المستثمرين المهتمين بمشروعك، وحدد طبيعة القروض التي قد تحتاجها، والوثائق والتراخيص والأوراق القانونية المطلوبة؛ حتى تنطلق بشكل جاد وشرعي.

6. ضع خطة لتسويق أفكارك القابلة للتنفيذ:

تعرف على طبيعة السوق واحتياجاته، وابحث في أساليب وآليات تلبية هذه الاحتياجات من خلال تنمية وتطوير مشروعك، فمن العناصر الأساسية للتسويق أن تكون الخدمة أو المنتج المقدم بجودة عالية تتطابق مع متطلبات المستهلك من حيث الأداء، أو الاستفادة والشكل واللون والتصميم والمتانة والصلاحية والتعبئة. ولكسب ثقة المستهلك وضمان الاستمرار في السوق، لابد من وضع خطة واعية للتسويق باستمرار.

7. ضع تحليلًا للسوق المنافس:

تعرف على أكبر الشركات المنافسة، وحدد ما يميزك عنها، واحرص على أن يكون لمنتجك سعر منافس بعد دراسة تكلفة المنتج، ومستوى الطلب.

8. ضع تصوراتك المستقبلية للمهارة والتطوير:

تعد هذه الخطوة من الطرق الأساسية للوصول إلى النجاح المنشود، فهي من أهم وسائل تنمية وتطوير المشروع، فإذا كان مشروعك قائمًا على توفير خدمة، فيمكنك تصور الخدمات المستقبلية التي تستطيع تقديمها والشخصيات التي سوف ستتولى قيادتها؛ حتى يحقق مشروعك النجاح، على أن

تعد الفكرة الجديدة شمعة جميلة مضيئة لصاحبها، تشعره بأهميته وكيانه لبداية حياة جديدة حافلة بالنجاح والحماس له ولأسرته وللمجتمع الذي ينتمي له، يستطيع من خلالها أن ينمو ويتطور وينفذ فكرته؛ وبالتالي التحكم في دخله، وكيفية النجاح لبداية تنفيذ فكرته وإنشاء مشروع.

في هذه السطور نقدم نصائح هامة من واقع خبرتنا وتعاملنا مع عشرات المبتكرين والمبدعين؛ لكي تكون دليلك في رحلة نجاحك

1. احتفظ بسر فكرتك:

ضع أهدافك وتصوراتك بدقة لتنفيذ فكرتك دون الإفصاح عنها لأحد أو نشرها قبل تنفيذها؛ حتى الوصول إلى تأسيس المشروع، وإنتاج السلعة أو الخدمة.

وعند الوصول لهذه النقطة، يكون لديك أكثر من اختيار أهمها: الاستقلال المالي المطلوب، والاستمرار في تنفيذ المشروع، أو الترخيص لكيان أو جهة باستثماره بشكل أفضل، سواء على المستوى المحلي أو الدولي.

2. اختر اسمًا وشعارًا لفكرتك :

فهذا يؤدي إلى الانتشار والتوسع السريع في تنفيذ مشروعك، فالشعار المميز يرسم خطوات نجاحك على الطريق، مع ضرورة تسجيلهما لما لذلك من أهمية لبناء سمعتك التجارية الجيدة في السوق. وقد بدأ ستيف جوبز وستيف وزنايك، تأسيس «آبل» من قلب مستودع صغير؛ لتصبح الآن من أعظم شركات التكنولوجيا.

3. كن دقيقًا في اختيار الشركاء وفريق العمل:

إذا اكتشفت حاجتك لشركاء، فاخترهم بدقة، من حيث الثقة والحكمة في التصرف والتخصص في مجالك، وتوفر الوقت والجهد للعمل معك، وأن يكون لديهم نفس الرؤية والأهداف والميول، والأمر نفسه ينطبق على فريق العمل.

4. ضع خطة عمل وأشرف عليها بنفسك:

ضع مفهومًا عامًا وتصورًا للعمل، من حيث الأسلوب،



م. أحمد الباري
ahmedbari2000@yahoo.com



التطور التكنولوجي.. ومجتمع ريادة الأعمال

لا أستطيع تحديد، كيف كان شكل مجتمع ريادة الأعمال قبل ظهور أجهزة الكمبيوتر وشبكة الإنترنت، وإن كنت أستطيع التخمين. أما، وقد عايشت انتشار أجهزة الكمبيوتر وانطلاق الإنترنت؛ فإنني أعرف جيداً كيف أصبح مجتمع ريادة الأعمال بعد ظهورهما، وانتشارهما، وتطورهما.

ليس هذا فحسب، ولكنني شاركت أيضاً في انطلاق شبكات الهاتف الجوال في مصر وعدة دول عربية، وعاصرت تطورها التكنولوجي عبر أجيالها المختلفة، وتطور أجهزة الهاتف الجوال وتطبيقاتها، من مجرد هاتف جوال يتيح لك فقط إجراء مكالمات هاتفية أو إرسال رسالة نصية؛ حتى وصلنا للهواتف الذكية باستخداماتها الهائلة؛ مثل التصوير بكاميرات حديثة أمامية وخلفية، وتحديد المواقع عبر GPS متطور، والتوصيل على شبكات لاسلكية مختلفة للإنترنت عبر WiFi، وشبكات الهاتف الجوال بأجيالها المختلفة... الخ.

لقد أثرت التكنولوجيا وتطورها بشكل كبير، على نمو مجتمع ريادة الأعمال وتطوره وانتشاره، لدرجة أنه لا تكاد تخلو شركة ناشئة في أي قطاع من تطوير أو ابتكار يعتمد كلياً على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بما فيها الصناعات والأعمال التقليدية؛ مثل التجارة والمواصلات التي تعرضت جميعها لهزة جبارة بمجرد إدخال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في دورة العمل (خير مثال لذلك التجارة الإلكترونية E-commerce وتطبيقات طلب التاكسي والمواصلات).

كذلك، استفادت كل القطاعات من قنوات التسويق الرقمي Digital Marketing التي ساعدتها في تطوير أعمالها ونموها وانتشارها، بما في ذلك محطات التلفزة المختلفة التي تُعد المنافس التقليدي لقنوات التسويق الرقمي؛ وذلك لأن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات قد أتاحت لها مصادر دخل مختلفة (مثل التصويت عبر الرسائل والمسابقات، وغيرها) مكنتها من النمو والتطور والانتشار.

والسؤال الذي يطرحه البعض: ما أثر تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على نمو مجتمع ريادة الأعمال وتطوره؟.. ولا يخفى على أحد أن هذا التطور أدى إلى خلق فرص

نمو هائلة في السوق يستغلها رواد أعمال مبدعون؛ من خلال نماذج خلاقة، وأفكار مبتكرة، تلبية رغبات السوق أو تخلق سوقاً جديدة لا حدود لها، تُترجم فيما بعد لخدمات مبتكرة للعملاء، وأرباح معتبرة لرواد الأعمال والشركاء.

بقدر ما كان إصدار آبل عام 2007 هاتفها الذكي الأول iPhone طفرة كبيرة في عالم تكنولوجيا الهواتف الذكية، فإن إطلاقها لمتجر التطبيقات App Store في العام الذي يليه، كان قفزة هائلة في التكنولوجيا بشكل عام؛ لأنها فتحت الطريق واسعاً أمام رواد أعمال كثيرين تُقدّر أعدادهم حالياً بالملايين لتطوير تطبيقات مبتكرة تعمل على نظام تشغيل iOS الخاص بـ«آبل»، يتم توزيعها من خلال المتجر، ثم تلتها جوجل باستخدام نفس النموذج من خلال متجر التطبيقات Play Store الذي يعمل بنظام تشغيل Android، إضافة إلى عدة متاجر أخرى للتطبيقات منها متاجر التطبيقات الخاصة بـ أمازون، وويندوز، وبلوك بيري، وغيرها.

عندما نعلم أن عدد التطبيقات على متجر آبل App Store قد تخطى 1.5 مليون، مقابل 12.1 مليون تطبيق على متجر جوجل Play Store، ندرك جيداً أن خلق آبل لفكرة فتح الطريق لطرف ثالث Third Party من مطوري تطبيقات الهواتف الذكية ونشرها عبر متجر التطبيقات App Store على هواتفها الذكية، كان له تأثير ملموس على نمو مجتمع ريادة الأعمال الذي تعتبر البرمجيات (بما فيها تطبيقات الهواتف الذكية) أحد أكبر روافده على الإطلاق.

من هذا المنطلق، نشأت علاقة طردية بين أعداد المبرمجين، وأعداد رواد الأعمال في أي مجتمع؛ نتيجة لحاجة ريادة الأعمال في مجال تطبيقات الهواتف الذكية إلى الإبداع الفكري؛ من خلال نماذج خلاقة وأفكار مبتكرة أكثر من احتياجها لرؤوس أموال ضخمة للاستثمار، كما في مشاريع تقليدية كثيرة؛ ما جعل من مهنة مطور برامج مرادفاً لكلمة رائد أعمال (مع بعض الاعتبارات طبعاً)، وجعل من مصطلح شركة ناشئة Startup مرادفاً لشركة جديدة تعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات

ICT (مع بعض الاعتبارات أيضاً).

لقد فتحت تطبيقات الهواتف الذكية طريقاً واسعاً أمام شباب رواد الأعمال في العالم أجمع؛ لاستثمار طاقاتهم ومعرفتهم وثقافتهم ومجالاتهم؛ للعمل على خلق تطبيقات ذكية في مجالات عديدة؛ مثل الصحة والتعليم والاتصالات والمواصلات والتجارة والصناعة والإعلام والأعمال والخدمات والألعاب، ومجالات أخرى سنلقي عليها الضوء، ونخصها بنوع من التحليل في مقالات قادمة بحول الله وقوته.

بقدر ما اختلفت تطبيقات الهواتف الذكية في مجالاتها وأفكارها، فإنها تباينت في الفئات المستهدفة للعملاء، فهناك استهداف حسب الفئات الديموغرافية، واستهداف حسب المناطق الجغرافية. وهناك تطبيقات ذات صبغة محلية تستهدف سوقاً محلياً في منطقة ما، أو دولة ما، أو متحدثي لغة معينة (لغة التطبيق) مثل تطبيق طلبات Talabat الكويتي لتوصيل الوجبات والذي اشترته شركة Rocket Internet الألمانية بمبلغ 170 مليون دولار عام 2015. وهناك هناك تطبيقات ذات صبغة عالمية تستهدف فئات ديموغرافية متعددة مع انتشار عالمي ممتد يشمل كافة الشعوب واللغات؛ مثل تطبيق WhatsApp الذي اشترته شركة Facebook بمبلغ 19 مليار دولار عام 2014 بعد أقل من خمسة أعوام فقط من انطلاقه.

من يتأمل الأرقام جيداً، يدرك معنى كلمة شركة ناشئة لرواد أعمال يعملون في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، سواء لتقديم خدمة جديدة، أو لخلق نموذج جديد يغير كثيراً من الصناعات والأعمال التقليدية القائمة بالفعل، كما في تطبيقات التاكسي.

كذلك، يدرك من يتأمل الأرقام، معنى الاستثمار في الشركات الناشئة والذي جعل كثيراً من الممولين يلهثون وراء رواد الأعمال الجدد؛ لتتقنية واختيار الأفكار الواعدة لتحقيق الكسب المشترك، كما يدرك أيضاً حجم الفرص الهائلة التي أوجدتها التكنولوجيا في الأسواق، والتي لا يستطيع الوصول إليها، والفوز بثمارها، إلا رواد أعمال مبدعون.

أقوال مأثورة



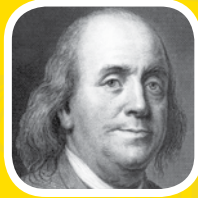
«أصدق الصدق الأمانة، وأكذب الكذب
الخيانة»...

— أبو بكر الصديق
رضي الله عنه



«إذا لم تكن لديك أهداف؛ فاعمل من أجل
تحقيق أهداف الآخرين»..

— إبراهيم الفقي



«الكسل يمر ببطء شديد، وسرعان ما
يدركه الفقر»..

— بنجامين فرانكلين



«حاول أن تكون الأفضل دائماً؛ فلا أحد
يتذكر من حصل على المركز الثاني
في السابق»..

— والتر هيجين





A Unique Event Deserves a Unique Location at
HELNAN LANDMARK HOTEL

Ballrooms



Marrakech Restaurant



Meeting Rooms



Luxurious Rooms & Suites



El Veranda Restaurant & Cafe



Fitness Center & Gym



90th Street - Fifth Settlement - New Cairo, Egypt

Tel: +20 25371371

E-mail: landmark@helnan.com - www.helnan.com





رافعين اسمك يا بلادي

نشكر عملنا لمساهماتهم بتحقيقنا أعلى علامة تجارية قيمة في الشرق الأوسط وذلك حسب تقرير براندفاينانس 2017.

